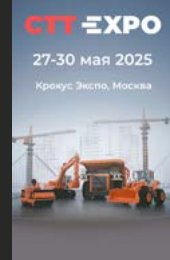


СПЕЦТЕХНИКА И ТРАНСПОРТ

№1

ЯНВАРЬ
ФЕВРАЛЬ



FOTON TOANO. ЗАДАЧ МНОГО – ВЫБОР ОДИН

ЛИЗИНГ С АВАНСОМ 0%*



АО «МБ РУС» — официальный дистрибьютор Foton Toano
и Foton Tunland в России.

Модели Foton Toano представлены у официальных дилеров «МБ РУС» в России.
Сайт: www.foton-mbrus.ru

*Услуги лизинга оказывает ООО «МБ РУС Финанс». Аванс 0% доступен по программе «Стандарт». Сроки лизинга от 12 до 120 мес., авансовый платеж от 0 до 49,99% от стоимости транспортного средства. Сумма финансирования — без ограничений. Размер выкупной стоимости от 1000 руб. Оформление КАСКО обязательно на весь срок лизинга (плюс один месяц). Подробнее на сайте mb-fs.ru. Не оферта.





**3-6 июня 2025
Новокузнецк**

XXXIII Международная специализированная
выставка технологий горных разработок

УГОЛЬ и МАЙНИНГ РОССИИ

XV Международная специализированная выставка

ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

X Международная специализированная выставка

НЕДРА РОССИИ

VI Специализированная выставка

ПРОМТЕХЭКСПО

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+



ZHONG TONG BUS



Туристический автобус Zhong Tong H12

ООО «АВТОБОСС» - официальный дилер завода (ЗОНГ ТОНГ) Zhong Tong представляет автобус, сочетающий в себе большую вместительность, комфорт и функциональность. Богатую комплектацию и широкий выбор опций для любых потребностей.

Заводская гарантия – 2 года или 150 000 км пробега.

Прозрачные цены включают таможенные пошлины, утилизационный сбор, налоги и доставку до клиента.

Автобусы бережно перегоняются надёжными водителями по качественным дорогам

В собственном сервисном центре проводится предпродажная подготовка и обслуживание с использованием оригинальных запчастей.



СПЕЦНОВОСТИ

4

- М-Технология на BIS: самоходная машина для торкретирования горных выработок от ГХХ Фарцойге
- Мал да удал! Новая СЗМ для выработок небольшого сечения от группы Эвобласт и «ПИК МАЙНИНГ»
- Курганские машиностроители обмениваются управленческим опытом
- Невьянский машиностроительный завод выпустил тысячный погрузчик
- Новтрак выпустил расширяющую возможности перевозчика подкатную тележку
- ГК «Современные транспортные технологии» объявляет о старте продаж новой модификации автобуса ЛИАЗ 4292 на метане
- Газодизельный грузовик SITRAK поможет экономить до 6,5 рублей с километра
- «СИНОТРАК РУС» анонсировал обновление грузовиков SITRAK и HOWO
- Гут трейлер представил прицеп с центральным расположением осей
- Отгрузки российской сельхозтехники за 11 месяцев 2024 года сократились на 17%
- Sotrans получил патент на болтовую конструкцию полуприцепной техники
- компания «Политранс» увеличила выпуск прицепной техники с 60-80 до 120 штук в месяц
- Рязский авторемонтный завод выпустил партию коммунальных машин широкого спектра применения
- ЧЗСА осуществил поставку первого тандемного моста для Камаз

ПРЕССРЕЛИЗ

11

- 11 Подземный миксер BYM 4.5 Concrete Transmixer для горных работ
- 16 В Третьяковской галерее впервые в мире представлен концепт аэролодки будущего
- 17 О «МБ РУС» приступило к дистрибуции премиального моторного масла под собственным брендом «МБ РУС Оригинал» для автомобилей Mercedes-Benz
- 37 Экскаватор-погрузчик LGCE B877F

ПОСТРЕЛИЗ

12

- 12 Эффективность в каждом километре: новинки грузовых автомобилей Forland на выставке Comtrans 2024
- 38 Что ждет автобизнес?
- 41 Глава Минпромторга России Антон Алиханов посетил Кировский завод
- 42 В Москве прошли крупнейшие в России выставки автотранспортной отрасли: COMTRANS INTERNATIONAL 2024 и URBANTRANS 2024

СПЕЦРЕЛИЗ

14

- 14 Компания «Профессионал» рассказала о новом поколении экскаваторовпогрузчиков Sukurova
- 18 Ассоциация «Росспецмаш» наградила лауреатов Национальной Премии им. Ежовского А.А. на площадке компании KOBEL Group
- 19 Лизинг грузовой и специальной техники: правила игры меняются
- 24 Российское производство спецтехники и коммерческого транспорта: итоги-2024, перспективы-2025
- 40 ООО «МАЙЕР ГРУПП» открывает крупнейший автотехцентр в России
- 40 КРМЗ запускает новый цех для производства кормозаготовительной техники и фронтальных погрузчиков

ИНТЕРВЬЮ

31

- 31 Сделано для города: как в Новоуральске меняют подход к ремонту дорог 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:
Екатерина Рамильевна Хафизова

Главный редактор: Екатерина Рамильевна 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

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 января 2025 года

Тираж: 10 000 экз.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ ФС77-82874 от 04.03.2022 года выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

Цена свободная

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

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

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

6+

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

СпецТехника
И ТРАНСПОРТ

100+
TECHNO
BUILD

ДЕНЬ
СТРОИТЕЛЯ

ТЕХНОЛОГИЯ НА BIS: САМОХОДНАЯ МАШИНА ДЛЯ ТОРКРЕТИРОВАНИЯ ГОРНЫХ ВЫРАБОТОК ОТ ГХХ ФАРЦОЙГЕ



Эффективной технологией, которая способна защитить горные породы от разрушения и сделать работу в шахте более безопасной, является торкретирование. Поставщик спецтехники ГХХ Фарцойге совместно с заводом Titan (Турция) предложили отрасли новую электрогидравлическую самоходную машину BIS20. С ее помощью можно эффективно и безопасно проводить торкретирование горных выработок. Уже 5 машин работают на подземных рудниках страны.

Машина оснащена двухпоршневым бетонным насосом собственного производства завода Titan и предназначена для набрызгбетонирования в подземных выработках среднего размера. Максимальная производительность насоса — 34 м³/ч. Также BIS20 оснащена мощным компрессором производительностью 10,2 м³/мин с электрическим приводом.

Встроенная система управления с обратной связью помогает оператору контролировать дозировку ускорителя схватывания бетона, подачу сжатого воздуха, синхронизацию производительности бетоно- и дозирующего насосов. Это позволяет минимизировать отскок бетона при торкретировании, потеря материала составляет не более 5%. Система дозирования ускорителем имеет перистальтический дозирующий насос с низкой пульсацией и дисплеем для отображения информации о процессе на машине.

Телескопическая стрела выдвигается на 2,6 м, что позволяет охватить большую площадь: 9,8 м в высоту и 8,3 м в ширину выработки.

Просторная и эргономичная кабина оператора обеспечивает комфортные условия. ЖК-дисплей на панели приборов выводит все данные о наиболее важных параметрах работы машины. Торкретирование производится при помощи пульта дистанционного управления, с которого можно регулировать подачу оптимального количества ускорителя для минимизации отскока бетона.

Все электрические компоненты управления соответствуют классу защиты IP65, а промышленная система CAN-шины позволяет диагностировать состояние машины. Кроме этого, машина проста в обслуживании. Центральное расположение точек смазки и легкий доступ к элементам обслуживания сокращают время ежедневного технического обслуживания и тем самым позволяют избежать сложных поломок в перспективе.

МАЛ ДА УДАЛ! НОВАЯ СЗМ ДЛЯ ВЫРАБОТОК НЕБОЛЬШОГО СЕЧЕНИЯ ОТ ГРУППЫ ЭВОБЛАСТ И «ПИК МАЙНИНГ»

Во второй половине 2024 года Группа ЭВОБЛАСТ и компания «ПИК Майнинг» представили совместную разработку для горнодобывающих предприятий — смесительно-зарядную машину (СЗМ) грузоподъемностью 1,2 тонны. Машина способна транспортировать до 600 килограммов эмульсионного взрывчатого вещества (ЭВВ), производимого без дополнительной заправки



компонентами, что позволяет очень быстро зарядить шпур 2-3 проходческих забоев. За счет своей компактности и маневренности СЗМ призвана стать отличным решением для небольших предприятий.

Новинка предназначена в основном для работ по проходке горных выработок от 8 кв. метров и более. Машина разработана для крупной горнодобывающей компании в рамках модернизации производства на одной из самых глубоких шахт Урала. Шасси «ПИК Майнинг» уже хорошо показали себя на объекте, получив от шахтеров ласковое прозвище «муравей». Теперь партнерство расширилось и на сегмент БВР, экспертизу по которому предоставила Группа ЭВОБЛАСТ.

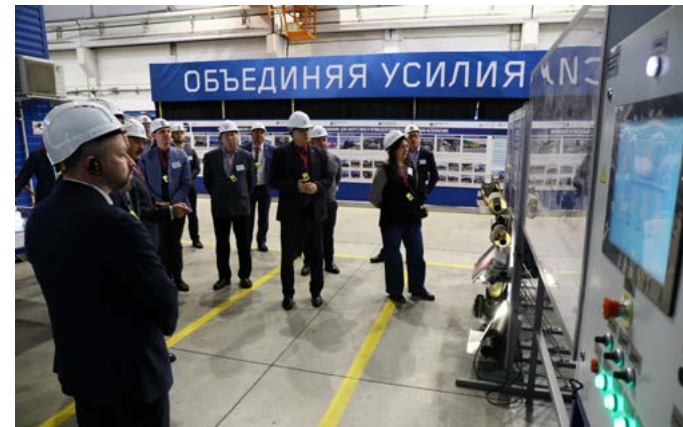
СЗМ позволила максимально механизировать труд взрывника, сняв с него часть физической нагрузки, связанной с транспортировкой материалов для зарядания. Все необходимое расположено в автомобиле очень компактно: бункеры с компонентами для производства ЭВВ, специальный шкаф с отсеками для транспортировки средств инициирования, складные конструкции и каркасы безопасности, как для перемещения по горным выработкам, так и для производства работ. Теплая остекленная кабина позволяет комфортно перемещаться команде взрывников из трех человек. Ключевая особенность машины — полная технологическая суверенность, так как она произведена из российских компонентов. Еще одно преимущество — высокая ремонтопригодность.

«Разработка проекта заняла 6 месяцев. Заказчик получил маленького и юркого «помощника», который способен давать погонные метры к плановым объемам проходки за счет высокой производительности зарядной установки (до 50 кг/мин). Багги может преодолевать серьезные уклоны для спуска и подъема (до 35°), а также уверенно «держат почва под колесом» за счет энергоемкой подвески и 3-х поворотных осей. Благодаря простой конструкции шасси детали для замены можно найти буквально в любом региональном автосервисе», — рассказывает Иван Веселов, директор по подземным горным работам Группы ЭВОБЛАСТ.

Не обошли разработчики и вопросы безопасности. Экипаж машины защищен силовой рамой, сертифицированной по стандартам ROPS/FOPS, а также складной конструкций безопасности при зарядании.

«Муравей» уже приступил к работе на объекте заказчика. Группой запланировано производство еще двух шасси. Также возможно масштабирование проекта на другие горнодобывающие объекты России.

КУРГАНСКИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛИ ОБМЕНЯЮТСЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИМ ОПЫТОМ



В конце декабря очередное заседание Курганского регионального отделения Союза машиностроителей России прошло на площадях индустриального парка, где развернула свое производство компания «Интертехэлектро Промышленность».

Экскурсию для 20 руководителей машиностроительных предприятий региона провел Наркис Галиаскаров, генеральный директор «ИТЭ — Промышленность», управляющей производственными предприятиями группы компаний «Интертехэлектро». В настоящее время заводы выпускают энергетическое оборудование в модульном исполнении, различные виды трубной и радиоэлектронной продукции, уличные светильники, оборудование для обращения с отходами. Коллег машиностроителей впечатлили просторные чистые цехи, новое оборудование, уютные зоны отдыха для рабочих.

Генеральный директор АО «Курганмашзавод», председатель регионального отделения СоюзМаш России, Игорь Гиске поблагодарил Наркиса Галиаскарова за подробный рассказ о производстве. Он отметил, что широкая номенклатурная линейка позволяет компании строить бизнес вариативно с учетом рыночного спроса.

— Заводы замечательные. Много классных решений мы здесь увидели. Рентабельность производства очевидна: прибыль вы щедро вкладываете в развитие, — отметил лидер зауральских машиностроителей.

Игорь Гиске вручил Наркису Галиаскарову нагрудный знак «Почетный машиностроитель» Минпромторга РФ. Звание присвоено Наркису Юсуповичу за большой вклад в развитие машиностроения, создание конкурентоспособной, высокотехнологичной продукции. С промышленным производством его связывают более 35 лет трудового стажа.

Сертификат члена Общероссийского отраслевого объединения работодателей «Союз машиностроителей России» Игорь Гиске передал заместителю коммерческого директора ООО «Вездеходы Бурлак» Александру Родионову.

Следующую встречу машиностроители планируют провести в начале года на Курганмашзаводе.

НЕВЬЯНСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД ВЫПУСТИЛ ТЫСЯЧНЫЙ ПОГРУЗЧИК

Невьянский машиностроительный завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил тысячный вилочный погрузчик GEKA D30 с дизельным двигателем.

Юбилейная машина будет эксплуатироваться в одном из морских портов Российской Федерации.

Модель оснащена закрытой кабиной с отоплителем. Установлены передние, задние фары, стопсигналы, подворотники, проблесковый маячок,

наружные зеркала заднего вида. Максимальная высота подъема погрузчика 4,5 м. Модель выкрашена традиционно в черно-оранжевый цвет.

Вся выпускаемая заводом техника соответствует требованиям Технического регламента Таможенного союза «О безопасности машин и оборудования».



НОВТРАК ВЫПУСТИЛ РАСШИРЯЮЩУЮ ВОЗМОЖНОСТИ ПЕРЕВОЗЧИКА ПОДКАТНУЮ ТЕЛЕЖКУ



Завод Meusburger Новтрак (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил подкатную тележку Dolly, которая успешно эксплуатируется на карьерах.

Новтрак выпускает подкатные тележки с 2004 года, но прицеп «Dolly» для тяжеловозного, негабаритного трала предприятие сконструировало впервые.

Подкатная тележка мод. ZS-240 предназначена для работы с полуприцепом-тралом полной массой 100000 кг и нагрузкой на ССУ 40000 кг (до 50000 кг, если скорость не превышает 30 км/ч). Специально усиленный трал может выдержать до 105 тонн полезной нагрузки. На данном полуприцепе перевозчик

транспортирует разную карьерную технику, для заезда которой в комплектации изделия предусмотрены двойные трапы особого исполнения длиной ок. 2850 + 1800 мм и шириной 850 мм. Угол въезда составляет всего 13 градусов, грузоподъемность аппарелей составляет 80 тонн.

Благодаря использованию двухосной модели прицепа мод. ZS-240 есть возможность эксплуатировать полуприцеп-трал не только с седельным тягачом, но и с балластным, а также с одиночным транспортным средством, например, с самосвалом на рабочем участке.

На подкатной тележке ZS-240 установлены осевые агрегаты производства BPW. Двухосный агрегат на рессорной подвеске способен выдерживать нагрузку 2*20 тонн. Размерность шин 14.00R20, таким образом высота ССУ составляет 1500 мм. Нагрузка на седло в этой модификации может достигать 40 000 кг. Рама подкатной тележки выполнена из высококачественной конструкционной стали. Она способна выдерживать до 40т. полезной нагрузки, сохраняя при этом необходимую жесткость. В конструкции мод. ZS-240 используется дышло, специально разработанное для тяжелой техники, работающей в северных районах в условиях бездорожья. Увеличенное сечение применяемых профилей, кронштейны и пальцы особенной конструкции обеспечивают надежность элемента.

«Прицеп «Dolly» позволяет использоваться тяжеловозный полуприцеп-трал в качестве прицепа и буксировать его любым типом шасси, у которого установлено заднее тягово-сцепное устройство соответствующего типоразмера», — отметил ведущий конструктор Meusburger Новтрак Сергей Петров.

ГК «СОВРЕМЕННЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» ОБЪЯВЛЯЕТ О СТАРТЕ ПРОДАЖ НОВОЙ МОДИФИКАЦИИ АВТОБУСА ЛИАЗ 4292 НА МЕТАНЕ



Крупнейший российский автомобильный торговый дом ГК «Современные транспортные технологии» (ГК «СТТ») начал продажи новой модификации низкопольного городского автобуса среднего класса ЛИАЗ 4292, работающего на сжатом природном газе (метане).

ЛИАЗ 4292 CNG сочетает экологичность и экономичность благодаря использованию метана, который снижает эксплуатационные расходы и минимизирует выбросы углекислого газа. Семь газовых баллонов обеспечивают запас хода до 350 километров на одной заправке. Автобус оснащен современным газовым двигателем ЯМЗ-535 мощностью 210 л. с. и крутящим моментом 780 Н·м.

ЛИАЗ 4292 CNG рассчитан на перевозку до 82 пассажиров. Просторный салон с большой накопительной площадкой и аппарелью соответствует всем современным требованиям доступности городской среды. Низкий уровень пола и система кнелинг упрощают посадку и высадку пассажиров, включая

маломобильные категории, и ускоряют прохождение маршрута на 15%. Для удобства пассажиров предусмотрены кондиционер, цифровая система информирования, USB-разъемы для зарядки устройств.

Старт продаж новой модели ЛИАЗ 4292 CNG — важный шаг в развитии экологически чистого городского транспорта в России. Метан — один из самых чистых видов топлива, его использование уменьшает уровень выбросов твердых частиц и оксидов азота, что делает транспорт более безопасным для окружающей среды. Кроме того, доступность и стабильная стоимость метана позволяют значительно сокращать затраты на топливо, что особенно важно для городских пассажирских перевозок.

ГАЗОДИЗЕЛЬНЫЙ ГРУЗОВИК SITRAK ПОМОЖЕТ ЭКОНОМИТЬ ДО 6,5 РУБЛЕЙ С КИЛОМЕТРА



Газодизельная версия самого продаваемого в России грузовика SITRAK C7H передана для тестовой эксплуатации в автопарк Почты России.

Тягач будет курсировать между Казанью и Новосибирском в течение двух месяцев, по маршруту, где ранее не курсировал почтовый транспорт.

Эта модель с двигателем мощностью 480 лошадиных сил и грузоподъемностью 20 тонн — результат совместной работы китайского завода-изготовителя и инженеров оператора Единой платформы газомоторного топлива «ГБО.РФ». Благодаря газодизельной установке 40% дизельного топлива замещается природным газом, что обеспечивает запас хода более тысячи километров при сокращении расходов на транспортировку на 6,5 руб./км.

Передача автомобиля в тест Почте России — начало трехстороннего сотрудничества между дистрибьютором техники SITRAK «БайкалАвтоТрак», «Газпром газомоторное топливо» и компанией «ГБО.РФ». Соответствующее соглашение было подписано на Петербургском международном газовом форуме в октябре 2024 года.

«Почта России продолжает увеличивать долю транспорта на природном газе в собственном автопарке. Переход на газомоторное топливо поможет нам сделать логистику более эффективной и снизить расходы на топливо, а также перейти к более экологичным технологиям в нашей работе», — прокомментировал первый заместитель генерального директора Почты России Максим Цыпин.

«На своей родине, в Китае, бренд SITRAK является признанным технологическим лидером в своем классе. И мы рады, что экспертиза завода в том числе в разработке транспортных средств на альтернативном топливе находит отклик на растущем российском рынке коммерческого автотранспорта. Мы будем пристально следить за результатами тестовой эксплуатации газодизельной модели в составе автопарка Почты России, чтобы при необходимости

адаптировать тягач под задачи потенциального заказчика», — сообщил Юань Сяодун, генеральный директор российского представительства завода-изготовителя.

«СИНОТРАК РУС» АНОНСИРОВАЛ ОБНОВЛЕНИЕ ГРУЗОВИКОВ SITRAK И HOWO



Более 240 доработок и изменений в конструкции и оснащении, внедренных в диалоге с российскими пользователями и дилерами, позволят более эффективно эксплуатировать технику.

Значимость российского рынка для китайского машиностроителя и разнообразие условий эксплуатации техники мотивировали конструкторов SITRAK и HOWO к внесению изменений в выпускаемые автомобили, которые станут доступны в России уже в 2025 году. Основной акцент был сделан на экономичность, повышение комфорта водителя, а также надежность компонентов.

Благодаря интеллектуальному управлению крутящим моментом, электронной педали газа и оптимизированному программному обеспечению тепловой КПД двигателя увеличен на 8,7% при сниженном более чем на 7% расходе топлива.

В коробке переключения передач АМТ 8-го поколения, собственного производства, увеличена скорость переключения передач на 75%, а срок службы повышен до 8 миллионов переключений.

Изменения коснулись и ходовой части. Новый задний ведущий мост МСУ с оптимизированной формой зубьев, системой смазки и наружным масляным фильтром повышает эффективность передачи крутящего момента и надежность. В переднем мосте будут использоваться необслуживаемые шарнирные соединения на поперечной и продольной рулевых тягах

В части комфорта для водителя, в кабинах грузовиков обоих брендов реализована дополнительная теплоизоляция. Усовершенствована и система отопления: за счет оптимизации вентиляторов и установки дополнительных воздуховодов под водительским сиденьем и над спальным местом. При этом новая функция полного воздухообмена в кабине 3 раза в час обеспечит не только комфортную температуру, но и поддержание умеренной влажности.

Установка нового жидкостного автономного подогревателя мощностью 15 кВт позволяет в условиях низких температур окружающей среды до -40°C повысить температуру охлаждающей жидкости в двигателе на 20°C в течение 10 минут при работе на холостом ходу и включенном штатном отопителе кабины на режим максимального обдува. Также реализована функция дистанционного запуска с расстояния до 50 метров.

Инженеры провели комплексную работу и над электрическими составляющими транспортных средств. Во всех автомобилях SITRAK и HOWO модернизирована проводка, повышена её износостойкость. Заменены электрические разъемы — теперь они поставляются компанией TYCO.

Удалось повысить износостойкость лакокрасочного покрытия и антикоррозийную стойкость всего автомобиля. Усовершенствованы технологические процессы антикоррозионной обработки и покраски.

Обновления не обошли стороной и кузова самосвалов. В целях повышения надежности применена U-образная конструкция. Увеличен срок службы кузова за счет использования в его конструкции шведской стали марки HARDOX450 и порошковой покраски.

В линейке полноприводных машин уже в 2025 году появится модификация с раздаточной коробкой с функцией отключения переднего моста.

На всей технике опционально станут доступны в 2025 году: система мониторинга нагрузки на ось, камеры кругового обзора, 12,3-дюймовый multifunctional экран, кнопка «старт-стоп», бесключевой доступ, датчик света, датчик дождя, управление КПП подрулевым переключателем, электронный стояночный тормоз, а также система контроля износа тормозных колодок.

«Россия является самым важным зарубежным рынком для корпорации. Благодаря имеющимся у нас опыту и техническим ресурсам мы способны удовлетворить все требования местных пользователей в части удобства эксплуатации, стоимости владения и срока службы техники. Уверены, что внедренные доработки позволят линейкам SITRAK и HOWO оставаться в рейтинге самого востребованного в России коммерческого автотранспорта», — прокомментировал работу конструкторов и инженеров генеральный директор «Синотрак Рус» Юань Сяодун.

ГУТ ТРЕЙЛЕР ПРЕДСТАВИЛ ПРИЦЕП С ЦЕНТРАЛЬНЫМ РАСПОЛОЖЕНИЕМ ОСЕЙ



Новгородское предприятие выпустило нестандартную модель под транспортные задачи перевозчика — трехосный шторный прицеп с центральным расположением осей. Внутренняя длина прицепа — 8 200 мм.

Центральное расположение осей обеспечивает лучшую стабильность при движении, груз равномерно распределяется по всей длине прицепа, что снижает вероятность перегрузки отдельных осей и увеличивает срок службы транспортного средства.

Первая ось прицепа подъемная. Телескопическое дышло позволяет зацеплять прицеп за разные виды автомобилей. Эксплуатация планируется в сочетании с 3-осным автомобилем, для 6-осного автопоезда полная допустимая масса — 44 тонны.

Благодаря полной шторе прицеп удобно расчехлять/зачехлять. На прицеп установлены закладные под коники для расширения возможностей перевозки грузов.

— Подобные сцепки популярны на Западе, однако для российских условий эксплуатации это тоже подходящий вариант. В таком сочетании перевозчик получает до 125 куб. м. объема для транспортировки грузов, что выгоднее по сравнению со стандартным шторным полуприцепом, — отмечает руководитель отдела продаж Сергей Анциферов.

Добавим, что производство Gut Trailer специализируется на выпуске нестандартных изделий, в линейке прицепов уже представлены сортиментовозы, контейнеровозы и цельнометаллический прицеп.

ОТГРУЗКИ РОССИЙСКОЙ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ ЗА 11 МЕСЯЦЕВ 2024 ГОДА СОКРАТИЛИСЬ НА 17%



Объем производства российской сельхозтехники, которая соответствует требованиям постановления № 719, сократился за 11 месяцев 2024 года на 12% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 221,9 млрд руб.

По данным Ассоциации «Росспецмаш», отгрузки отечественной сельхозтехники на внутренний рынок России сократились за январь–ноябрь 2024 года на 17% — до 182,9 млрд руб.

В количественном выражении отгрузки машин для внесения удобрений сократились на 59,5%, до 231 шт., зерноуборочных комбайнов — на 30,8%, до 3 тыс. шт., самоходных кормоуборочных комбайнов — на 27,6%, до 194 шт., опрыскивателей — на 26,4%, до 930 шт., сеялок — на 21,7%, до 3 тыс. шт., культиваторов — на 17,8%, до 1,76 тыс. шт., плугов — на 16,6%, до 2,23 тыс. шт., борон — на 15,8%, до 3,08 тыс. шт., сельскохозяйственных тракторов — на 14,3%, до 3,69 тыс. шт.

Отгрузки пресс-подборщиков увеличились на 34,3%, до 1,17 тыс. шт., жаток — на 5,2%, до 2,17 тыс. шт., косилок — на 5%, до 2,35 тыс. шт.

Машиностроители, сельхозтоваропроизводители и эксперты неоднократно называли основные причины негативной динамики: запредельно высокая ключевая ставка ЦБ, низкая доходность аграрного бизнеса, недостаточное финансирование мер господдержки аграриев и машиностроителей, пересмотр условий ряда ключевых программ поддержки, рост себестоимости производства техники и сельхозпродукции.

Кроме того, производители сельхозтехники в России находятся в неравных условиях по сравнению с зарубежными компаниями. К примеру, налоги с зарплаты (НДФЛ + социальные платежи) в России составляют 43%, в то время как в Канаде (при зарплате до 120 тыс. руб./мес.) и Китае (при зарплате до 67 тыс. руб./мес.) данный показатель равен нулю. Металл достается российским предприятиям по более высокой стоимости, чем покупателям в других странах. На производство техники даются кредиты по завышенной процентной ставке. Сохраняется высокая стоимость электричества для производственных

нужд. В результате — производство компонентов в России обходится значительно дороже, чем покупка готовой техники, например, в Китае.

Для развития отечественного производства сельхозтехники и модернизации АПК Ассоциация «Росспецмаш» предлагает предусмотреть ежегодный объем финансирования Программы 1432 в размере 10% от объема отгрузок сельхозтехники на внутренний рынок наряду с введением пропорциональной системы субсидирования, учитывающей долю производителя на рынке. Также необходимо снизить налоговую нагрузку на работников промышленных предприятий и аграриев, предусмотреть обязательную сертификацию машиностроительной продукции.

Важно распространить льготы для IT-компаний на производителей специализированной техники, за счет средств госбюджета (льготные кредит и лизинг, региональные меры поддержки) субсидировать исключительно сельхозтехнику российского производства, предоставить аграриям и производителям сельхозтехники кредиты по ставке 0-1%.

SOTRANS ПОЛУЧИЛ ПАТЕНТ НА БОЛТОВУЮ КОНСТРУКЦИЮ ПОЛУПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ



«Механический завод СОТРАНС» получил патент на полезную модель болтового соединения шасси и рамы полуприцепов SOTRANS WALLAROO. Данный охраняемый документ закрепляет за заводом авторство представленного технического решения.

Конструкторское бюро «МЗ СОТРАНС» находится в постоянном процессе изучения лучших решений представленных на рынке прицепной техники, локализует их и дорабатывает в соответствии с текущими реалиями и потребностями российского рынка. Задача, на решение которой направлено заявленное в патенте техническое решение, заключается в расширении возможностей замены отдельных элементов рамы и, соответственно, повышении ремонтнопригодности, а также увеличении устойчивости прицепной техники SOTRANS WALLAROO к динамическим нагрузкам.

Стоит отметить, что полуприцепная техника «Механического завода СОТРАНС» изготавливается по уникальной для России технологии поэлементной сборки предварительно оцинкованных деталей. Кроме того, болтовую конструкцию рамы шасси техники SOTRANS изготавливается из высокопрочной стали техники, что обеспечивает надежность и долговечность.

Напомним, что в ноябре текущего года шторный механизм SOTRANS Sliding Roof System типа Regional производства «Механического завода СОТРАНС» был включен в реестр российской промышленной продукции Министерства промышленности и торговли РФ.

КОМПАНИЯ «ПОЛИТРАНС» УВЕЛИЧИЛА ВЫПУСК ПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ С 60-80 ДО 120 ШТУК В МЕСЯЦ



Компания «Политранс» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») обновила бренд, модернизировала производство и увеличила выпуск прицепной техники с 60-80 до 120 штук в месяц.

«Обновление бренда, приуроченное к 25-летию компании в 2025 году — на самом деле отражает большой внутренний процесс. За 3-4 года мы заменили 60% оборудования, вложили в модернизацию и ремонты около миллиарда рублей, — рассказал учредитель завода «Политранс» Семен Мительман.

В отличие от новых производств, которые закладываются с нуля, «Политранс» — пример восстановления завода. В 2000-е он создавался на базе Южноуральского ремонтно-механического завода, построенного в 60-е годы прошлого века. В последующие десятилетия «Политранс» постепенно вел ре-новацию.

Из одного миллиарда инвестиций почти 80% — собственные средства компании и более 20% — меры поддержки, полученные через ФРП.

«Политранс» применил роботов в работе, организовал целый цех станков с числовым программным управлением.

Например, роботизированный сварочный комплекс используется для сварки бортов, осей, крепежных элементов и элементов подвески — позволяет варить без брызг, благодаря чему не требуется зачистка после сварки. Модернизировали роботизированную линию плазменной резки профиля, внедрив новую систему измерений его геометрии. Приобрели установку лазерной резки, позволившую резать металл толщиной до 70 мм с высочайшей точностью. Для повышения качества сварных швов приобрели установку лазерной очистки металла и аппараты импульсной сварки — для снижения деформации, повышения качества и улучшения внешнего вида техники. Для покраски двухкомпонентными материалами внедрили систему автоматического дозирования, обеспечивающую стабильное качество смешивания компонентов, что увеличивает срок службы лакокрасочного покрытия.

Станки заказывали у российских разработчиков и производителей, а также в Турции и Китае.

И если в 2019-2022 годах завод производил 60-80 единиц техники в месяц, то в последние годы — в среднем 120 единиц.

РЯЖСКИЙ АВТОРЕМОНТНЫЙ ЗАВОД ВЫПУСТИЛ ПАРТИЮ КОММУНАЛЬНЫХ МАШИН ШИРОКОГО СПЕКТРА ПРИМЕНЕНИЯ

Компания «Ряжский авторемонтный завод» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустила и передала коммунальные машины для уборки городов с комплектом сменного зимнего и летнего оборудования МК-У533-01 («Чистодор») для нужд г. Рязани.



Такие машины имеют широкое применение для работы в скверах, парках, на тротуарах и во дворах многоквартирных домов, где обычная снегоуборочная и поливомоечная техника не применима в виду больших габаритных размеров.

«Чистодор» отличается высокой маневренностью и может эффективно очищать от снега и грязи даже самые узкие пространства. С помощью сменного оборудования, включая щетки и насадки для полива, коммунальные машины готовы к круглогодичной эксплуатации.

АО «Ряжский авторемонтный завод» выпускает мусоровозы (контейнеровозы, мусоровозы с боковой загрузкой, мусоровозы с задней загрузкой, погрузчики «Мультилифт», транспортные), комбинированные дорожные машины — для круглогодичного использования по содержанию дорог с твердым покрытием, подметально-уборочную технику, нефтепромысловое оборудование, всего порядка 116 наименований техники.

ЧЗСА ОСУЩЕСТВИЛ ПОСТАВКУ ПЕРВОГО ТАНДЕМНОГО МОСТА ДЛЯ КАМАЗ

Это важное событие в области импортозамещения и развития сотрудничества между Чебоксарским заводом силовых агрегатов и лидером отрасли по производству грузовых автомобилей и спецтехники.

Напомним, что в прошлом году ООО «ЧЗСА» и ПАО «КАМАЗ» заключили договор на разработку и изготовление tandemного моста для лесозаготовительной техники.

Tandemный мост представляет собой сложную конструкцию, который является полностью уникальным и на сегодняшний день не имеет аналогов российского производства.

Выбор ЧЗСА для реализации этого проекта не случаен, поскольку у завода уже есть опыт и компетенции для создания такой сложной продукции («с нуля»).

Полгода велась работа по подготовке конструкторской документации и элементов комплектации, изготовление и сборка агрегата. Мост собран и отправлен заказчику. Следующий этап — эксплуатационные испытания у потребителя, после которого начнется не менее ответственный период — вывод продукта в серийное производство.

«Хочется отметить, что именно те производители, которые на деле локализируются в России, несмотря ни на что продолжают показывать уверенный рост. В глобальном смысле мы понимаем, что пора переходить от стратегии «технологической независимости» к «технологическому лидерству, поэтому ускорим наши планы по производству критически важных компонентов, как под внутреннюю потребность, так и для других российских производителей», — генеральный директор ООО «ЧЗСА» Александр Дмитриев.

ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ



ТЕХНИКА



ЗАПЧАСТИ



СЕРВИС

Официальный дилер
ООО Компания "УРАЛПРОМСЕРВИС"

г. Берёзовский,
Режевской тракт, 15-й км/12
+ 7 (343) 379-00-77
WWW.UPS7.RU



ЯНВАРЬ—ФЕВРАЛЬ 2025 № 1

11

ПРЕССРЕЛИЗ

Подземный миксер ВУМ 4.5 Concrete Transmixer для горных работ

Применение бетона в условиях рудников востребовано во многих подземных строительных работах. В частности, при создании инфраструктуры – дорог, различных камер и сооружений, фундамента дробильного, конвейерного и иного оборудования.



ГХХ Фарцойге совместно с заводом Titan (Турция) поставляет на российский рынок широкий ассортимент вспомогательного оборудования, в том числе для бетонных работ. Например, миксер ВУМ 4.5 Concrete Transmixer для транспортировки бетонной смеси в горных выработках высотой более 2,4 метров, впервые представленный в 2020 году, успешно применяется в России. Спрос на него остаётся стабильным, несмотря на растущую популярность китайского оборудования. Ежегодно российский парк вспомогательного оборудования для рудников пополняется новыми миксерами ВУМ 4.5. Последняя поставка состоялась в 2024 году.

Полезный объем вращающейся ёмкости для перевозки смеси составляет 4,4 м³. Скорость вращения бетоносмесительного барабана можно регулировать в диапазоне 0–18 об/мин. Стандартный подъемник барабана позволяет легко настроить высоту выпуска бетона до 2-х метров, даже если принимающий блок находится под другим углом или на высоте отличной от уровня положения машины.

Шахтный миксер оснащен двигателем экологического класса Tier III мощностью 173 лошадиных сил с турбонаддувом, системой рециркуляции отработавших газов и каталитическим нейтрализатором. Максимальная скорость по горизонтальной поверхности до 24,5 км/ч при минимальном расходе топлива. Многодисковые пружинные тормоза с гидравлическим растормаживанием обеспечивают надежную и безопасную эксплуатацию.

В кабине, сертифицированной по стандартам ROPS/FOPS 2-го уровня, может с комфортом разместиться оператор и пассажир. Приборная панель проста и удобна в использовании. Многофункциональный дисплей (MID) нового поколения отображает информацию о скорости, оборотах двигателя, температуре и других показателях, которые можно записать для последующего анализа. Уровень шума в закрытой кабине не превышает 75 дБ, что обеспечивает комфорт и безопасность экипажу. Для дополнительного комфорта машина оборудована системой вентиляции и кондиционирования воздуха.

Электрическая система разработана специально для эксплуатации в суровых условиях: кабельные жгуты и шкафы водонепроницаемы, а все открытые компоненты имеют класс защиты не ниже IP65. Удобный доступ к точкам обслуживания упрощает ежедневный технический осмотр и сервис: его можно проводить буквально с «подошвы» выработки.

Компания также предлагает бетоносмесители большей вместимости: ВУМ6 (5,6 м³) и ВУМ7 (7,0 м³). В настоящий момент в России работает более десяти машин ВУМ.

СПРАВКА О КОМПАНИИ

Компания ГХХ Фарцойге более 10 лет занимается поставкой вспомогательного оборудования, погрузо-доставочных машин и самосвалов, а также бурового оборудования для подземных выработок и туннелей. Ассортимент вспомогательного оборудования включает торкретустановки, смесительно-зарядные машины, подъемники, машины для перевозки персонала и материалов. Техника находит применение в строительстве туннелей для железных и автомобильных дорог, в проектах гидроэлектростанций. Компания предлагает комплексное решение: оценку проекта, подбор техники под задачи и технические требования заказчика, поставку в срок, а также сервисную поддержку на всех этапах жизненного цикла оборудования.

Более 10 лет команда ГХХ Фарцойге сохраняет высокие стандарты в области поддержки клиентов вне зависимости от обстоятельств. Надежное обслуживание и наличие запасных частей на локальных складах минимизируют простои техники, что является одним из ключевых преимуществ и принципов работы компании.

Головной офис расположен в Москве, а региональные представительства компании находятся в Санкт-Петербурге, Хабаровске, Екатеринбургe, Мирном, Удачном, Норильске, Кировске и в Гае Оренбургской области.

Эффективность в каждом километре: новинки грузовых автомобилей Forland на выставке Comtrans 2024

На международной выставке коммерческих автомобилей Comtrans 2024, которая проходит с 10 по 13 декабря в ЦВК «Экспоцентр», эксклюзивный дистрибьютор Forland – АО «МБ РУС» – представил четыре новинки техники. В павильоне №2.2 на стенде №201 продемонстрированы крано-манипуляторная установка на шасси Forland 12, бортовая платформа со сдвижным тентом на шасси Forland 8, а также изотермический фургон и фургон-мороженица на шасси Forland 3. В ходе пресс-конференции эксперты компании «МБ РУС» поделились планами по развитию бренда Forland в России.



Изотермический фургон на базе Forland 3 полной массой 3,5 т оснащен турбодизелем объемом 2,5 л, крутящим моментом 415 Н·м и мощностью 154 л. с., а также 6-ступенчатой механической коробкой передач. В автомобиле, предназначенном для перевозок грузов, не требующих строгого температурного режима, возможна транспортировка 8 европалет. Благодаря топливному баку объемом 100 л обеспечивается повышенный запас хода. Низкая снаряженная масса, высокий крутящий момент, комфортная кабина и надежная рама шасси, выполненная из высокопрочной легированной стали, гарантируют высокую эффективность грузоперевозок.

Партнером-кузовопроизводителем стало нижегородское предприятие «Автомеханический завод». Благодаря применению качественных современных материалов изотермический фургон отличается высокой надежностью и эффективностью. Кузов произведен из сэндвич-панелей с наружной и внутренней обшивкой из плакированного металла и утеплителем из экструдированного пенополистирола. Пол состоит из сэндвич-панелей со специальными ребрами жесткости, а настил произведен из влагостойкой сетчатой фанеры. Фурнитура на задних воротах выполнена из нержавеющей стали, а в составе задних распашных ворот использован морозостойкий резино-пластиковый уплотнитель. Внешняя обшивка дверей изготовлена из армированного стекловолокном пластика.

Наружное обрамление кузова из анодированного алюминия гарантирует защиту от коррозии.

Гарантия на шасси составляет 3 года без ограничения пробега, а на кузов – 2 года или 50 000 км.

Также на стенде компании представлен эвтектический фургон-мороженица на шасси Forland 3. Автомобиль является оптимальным решением для перевозок продуктов глубокой заморозки, в ходе которых требуется поддержание стабильно низкой температуры. В мороженице возможно поддержание температуры воздуха в диапазоне от -20°C до -33°C на протяжении 18 часов в зависимости от частоты и продолжительности открывания дверей кузова. Среди преимуществ фургона следует отметить низкий вес надстройки – не более 1100 кг, вес перевозимых продуктов может достигать 1000 кг.

Фургон объемом 8,6 куб. м разделен на шесть секций. Кузов изготовлен из качественных сэндвич-панелей с низким коэффициентом теплопроводности и изоляцией 130-150 мм. Панели из армированного стеклопластика с гелькоутовым покрытием и полимерным утеплителем объединены в единую капсулу, что обеспечивает низкий вес и высокую прочность конструкции. Внешние размеры кузова составляют 4 211 x 2 020 x 1 700 мм (ДхШхВ).

Холодильный агрегат специально спроектирован и произведен в России для установки на данный фургон. Заморозка плит из нержавеющей

стали происходит от электросети напряжением 380В во время ночной стоянки. На поддержание температуры внутри фургона не расходуется мощность двигателя, что позволяет минимизировать его износ и расход топлива.

Гарантия на шасси – 3 года без ограничения пробега, на кузов – 2 года.

Гости мероприятия смогут оценить новую бортовую платформу со сдвижным тентом на шасси Forland 8 вместимостью 14 европалет. Грузовик полной массой 7 990 кг оснащен турбированным дизельным двигателем объемом 3,8 л, мощностью 152 л.с. и крутящим моментом 491 Н·м, а также 6-ступенчатой механической коробкой передач. Объем топливного бака – 200 л.

Производитель кузова – нижегородская компания «РУС ВЭН НН». Благодаря изготовлению бортов из прочного анодированного алюминия, облегченным стойкам и применению пластика при производстве дверей удалось снизить вес надстройки и сохранить ее максимальные размеры. Для надежного закрепления груза в обвязочном профиле предусмотрены такелажные петли. Еще одно важное преимущество кузова – высокопрочный тент плотностью 650 гр/м, который сохраняет эластичность при низких температурах воздуха и обеспечивает защиту груза.

Гарантийный срок шасси составляет 3 года без ограничения пробега, надстройки – 2 года или 80 000 км.



В ходе выставки также можно ознакомиться с еще одной новинкой техники – КМУ на шасси Forland 12 полной массой 11990 кг. Автомобиль с удлиненным задним свесом укомплектован силовым агрегатом мощностью 209 л. с., а также 8-ступенчатой механической коробкой передач. Крутящий момент – 760 Н·м. Рама шасси изготовлена из высокопрочной легированной стали. Объем топливного бака – 600 л.

Габариты кузова с алюминиевыми бортами – 6 200 x 2 550 x 600 мм (ДхШхВ). Максимальный вылет четырехсекционной стрелы составляет 9 800 мм, высота подъема груза – 12 800 мм, рабочий радиус – до 9 800 мм. Грузовик оборудован передними аутригерами, что обеспечивает устойчивость и безопасность в ходе выполнения задач. КМУ оснащена надежной гидравлической системой. Производительность гидронасоса составляет 45л/мин., давление масла – 210 бар.

Гарантия на шасси – 3 года без ограничения пробега, на КМУ – 1 год.

В стандартную комплектацию всех трех моделей шасси Forland входят антиблокировочная система торможения и система контроля курсовой устойчивости, система кондиционирования воздуха, круиз-контроль, регулировка руля по вылету и наклону, регулируемое поддресорное сиденье водителя, обогрев зеркал заднего вида, электро-склоподъемники и верхний обтекатель кабины.

Автомобили Forland адаптированы для эксплуатации в России: улучшена термоизоляция кабины, установлены аккумуляторная батарея для низких

температур, стабилизатор задней подвески, топливные фильтры с подогревом и догреватель охлаждающей жидкости двигателя. Технические изделия выполнены из морозостойчивого материала.

«Продажи грузовых автомобилей Forland в России начались совсем недавно – с 1 октября этого года – и уже вызвали большой интерес у отечественных грузоперевозчиков», рассказал в ходе пресс-конференции Юрий Зорин, бренд-директор Forland в АО «МБ РУС». – Сегменты, в которых представлены автомобили Forland, в этом году

показали большой рост, что связано с дефицитом техники, вызванным уходом с рынка европейских и японских производителей, а также перетеканием спроса из сегмента крупнотоннажной техники. Отмечу, что еще до начала продаж грузовиков Forland мы укомплектовали склад запасных частей и расходных материалов, а также сформировали дилерскую сеть, которая продолжает развиваться и насчитывает более 30 локаций в России. Все это дает нам уверенность в высоком спросе на нашу продукцию и успехе. Мы планируем занять значительную долю на рынке коммерческой техники».

СПРАВКА О КОМПАНИИ

Forland – дочерняя марка крупного китайского концерна Beiqi Foton Motor, основанная в 1999 году. Под брендом Forland на 17 предприятиях, расположенных в КНР, Азии и Африке, выпускаются малотоннажные, среднетоннажные и крупнотоннажные коммерческие автомобили. Подразделение Forland располагает более чем 400 дилерскими центрами и 300 сервисными станциями в 50 странах мира. За время существования марки выпущено уже более пяти миллионов грузовых машин.

Официальный сайт: <https://forland-russia.ru/>

АО «МБ РУС» (прежнее наименование — АО «Мерседес-Бенц РУС») основано в 1994 году. Компания входит в группу «АВТОДОМ». Основное направление деятельности: продажа, послепродажное обслуживание и гарантийная поддержка легковых и коммерческих автомобилей, а также продажа оригинальных запасных частей и аксессуаров.

Официальный сайт: <https://mbrus.ru>

Компания «Профессионал» рассказала о новом поколении экскаваторов-погрузчиков Cukurova

Крупнейший официальный дилер турецкого производителя Cukurova, реализующий технику в 35 регионах России, осенью запустил продажи обновленных экскаваторов-погрузчиков X-серии. В компании подробно рассказали об изменениях, которые получили эти машины.

Известный турецкий бренд Cukurova представлен в РФ с 2021 года. Экскаваторы-погрузчики, которые собираются на заводе площадью 1,44 га в городе Тарсус провинции Мерсин, были хорошо приняты российскими покупателями и зарекомендовали себя как надежные и производительные машины для решения разнообразных задач на строительных площадках: проведения земляных работ, погрузки стройматериалов и перевозки грузов. Их конкурентными преимуществами являются европейские комплектующие, такие как двигатель Perkins, трансмиссия Powershift и автоматические мосты Carraro. А благодаря широкому функционалу один экскаватор-погрузчик может заменить сразу несколько видов техники. Такая универсальность техники обеспечивается в том числе благодаря широкой линейке навесного оборудования, изготовлением которого занимается завод «Профессионал» в городе Иваново.

«В 2022 году эта техника стала достойной заменой продукции ушедших с российского рынка иностранных производителей строительных машин, таких как JCB и Caterpillar, CASE, New Holland, John Deere. Экскаваторы-погрузчики Cukurova востребованы среди российских строительных компаний. Год от года их продажи показывают хорошую динамику», – рассказал Сергей Шишкин, директор по продажам спецтехники компании «Профессионал», являющейся крупнейшим официальным дилером Cukurova в России.

Сейчас на рынке РФ представлены четыре модели экскаваторов-погрузчиков Cukurova: 884, а также новое поколение техники турецкого бренда – машины X-серии: 885XG, 888XG и 888XL. Они пришли на смену моделям 885 и 888, получив целый ряд серьезных изменений. Компания «Профессионал» представила обновленные экскаваторы-погрузчики 885XG и 888XG на выставке СТТ Ехро в мае, а осенью были запущены официальные продажи всех машин X-серии.

Обновленные экскаваторы-погрузчики Cukurova 885XG, 888XG и 888XL идеально подходят для решения таких задач, как планировка местности, погрузка и разгрузка материалов, разработка траншей и котлованов, а также для выполнения других строительных и землеройных работ. Равноколенные модели 888XG и 888XL различаются



типом управления экскаваторным оборудованием: на 888XL оно осуществляется с помощью рычагов, а на 888XG, как и на 885XG, – с помощью джойстиков.

Машины оснащены английским горизонтальным четырехцилиндровым дизельным двигателем Perkins 1104C-44T мощностью 101 л.с. (74,5 кВт) с турбонаддувом и способны развивать скорость до 40 км/ч. 885XG при эксплуатационной массе в 8685 кг может поднимать грузы весом до 3178 кг, а 888XG и 888XL при массе 8960 кг работают с грузами весом до 3138 кг. Все модели имеют 100%-ную блокировку дифференциала заднего моста.

Теперь на всех машинах новой серии установлены КПП и мосты итальянского бренда Carraro. В модели 885XG КПП с функцией автомата Carraro SPS заменила трансмиссию ZF.

Обновлениям подверглась и конструкция силового агрегата. Так, воздухозаборник, который ранее находился на горизонтальной поверхности капота и часто получал повреждения из-за падающих на него предметов, теперь располагается около передней части мотора – эта область является менее запыленной и более защищенной. Кроме того, на всех машинах появилась новая, более эффективная модель воздушного фильтра немецкого производителя DONALDSON.

А новый пластиковый топливный бак увеличенного объема 164 л с защитой сливных отверстий позволяет продлить время работы машины без дозаправки на 4 часа.

Ряд обновлений коснулся гидравлических компонентов. На моделях 885XG и 888XG гидрораспределитель и насос турецкого бренда Nema были заменены немецким аксиально-поршневым насосом Bosch Rexroth в комплекте с гидрораспределителем LUDV с LS линией. Это позволило снизить расход топлива до 6-7 л в час, а также обеспечить улучшенную управляемость джойстиками. Крепление соединений гидравлических компонентов на всех машинах X-серии также было модернизировано и стало более надежным и долговечным.

Большой надежностью теперь отличается и конструкция крепления оси передней стрелы к раме.

Для увеличения площади опоры и улучшения проходимости на экскаваторе-погрузчике 885XG вместо шин 14,5/20 установлены шины 16/70-20. На моделях 888XG и 888XL предусмотрены функции «крабовый ход» и «след в след». Увеличенные углы обзора переднего и заднего рабочего оборудования, а также боковых секторов повышают безопасность работ. На машинах установлена новая группа световых приборов: более современные фары и стоп-сигналы. Это улучшает освещенность рабочей зоны и делает машину максимально заметной.

Экскаваторы-погрузчики отличает абсолютно новый дизайн. Теперь они представлены не в желтом, а в серебристом цвете. Кузов машин получил обновленные крылья, эффективно защищающие его от грязи.

Модели X-серии оборудованы новой комфортной и надежной 6-стоечной кабиной. Ее металлический каркас обработан катафорезным покрытием, продлевающим срок службы металлоконструкций. Кабину отличают улучшенная система шумо- и теплоизоляции (ее также получили боковины капота), а кроме того продуманная система потоков воздуха, поступающего от отопителя через дефлекторы, количество которых было увеличено. Удобная – более современная и информативная – приборная панель оборудована новыми дисплеями, соответствующими мировым стандартам. Стеклоочиститель переднего и заднего стекла имеет максимальную площадь ометания и обеспечивает улучшенный обзор во время непогоды. Этому также способствует большая площадь остекления кабины.

Эргономичное кресло оператора теперь имеет больше параметров регулировки наклона, а также возможность изменения положения подлокотников. Модернизированная система климат-контроля с усовершенствованной конструкцией воздухопроводов обеспечивает быстрый нагрев и охлаждение кабины без запотевания стекол, а также наличие перчаточного ящика с охлаждением обеспечивают высокий уровень комфорта водителя. Новые двери делают более удобным вход в кабину.

Расстояние открывания челюстного ковша было увеличено с 825 мм до 925 мм для захвата большего количества материала. Челюсть теперь имеет более жесткую коробчатую конструкцию, что повышает устойчивость ковша к нагрузкам (например к деформации и ударам). Усовершенствованная конструкция крепления паллетных вилок к фронтальному ковшу позволяет быстро и удобно подготовить их к работе.

Для удобства обслуживания основных узлов машин была изменена конструкция деталей доступа в подкапотное пространство. Так, на всех моделях установлена новая быстросъемная решетка радиатора, а капот теперь открывается еще шире.

На экскаваторы-погрузчики, приобретенные у официального дилера, распространяется гарантия от производителя сроком 2 года или 2000 моточасов. Компания «Профессионал» обеспечивает высокий уровень сервисного обслуживания в гарантийный и постгарантийный периоды. Дилер работает в 35 регионах и располагает 15 мобильными сервисными службами, а также специальными автомобилями, оснащенными профессиональным оборудованием и инструментами для технического обслуживания и ремонта спецтехники в полевых условиях. Обучение сервисных специалистов качественному обслуживанию и ремонту экскаваторов-погрузчиков Cukurova происходит на заводах группы компаний CUKUROVA MAKINA.



В Третьяковской галерее впервые в мире представлен концепт аэролодки будущего

Маломерное судно особой конструкции люкс-класса на базе российской аэролодки «Север» стало одним из главных экспонатов открывшейся 27 декабря в Новой Третьяковке выставки «110 | Российский дизайн 1915-2025», которая станет постоянной экспозицией Московского музея дизайна. Экстерьер глиссирующего катера повышенной комфортности выполнен в стилистике автомобилей представительского класса AURUS. Концепт стал воплощением совместного творчества конструкторов красноярского амфибийного завода «Север» и столичного бюро промышленного дизайна «Масштаб».



«Мы уверены, что совсем скоро амфибии станут основой транспортных инноваций России. Представленный концепт-боат аэролодки «Север» отражает наше видение в области судостроения, промышленного дизайна и стиля. Это попытка нащупать вектор развития амфибийной техники в ближайшем будущем, учитывая растущий спрос. Мы постоянно находимся в поиске новых решений, которые позволят раздвинуть границы творчества и исследовать новые направления в дизайне.

Сегодня аэролодки — это маломерные суда повышенной проходимости и широкого спектра применения. Они служат для круглогодичной перевозки пассажиров и грузов по открытой воде, снегу, льду, болотистой местности и другим ландшафтам, могут использоваться даже в самых труднодоступных местах и способны преодолевать различные препятствия: отмели, топляки, торосы, торчащие из воды преграды. При этом аэроглиссеры развивают высокую скорость — до 120 км/ч — и в зависимости от модели могут брать на борт до 14 пассажиров или до 6,5 т груза. Плавающие амфибии используют туристы, охотники и рыболовы, спасатели, пожарные и полиция, муниципальные службы, нефтегазовые и горнодобывающие компании», — рассказывает Максим Кузьмин, директор московского филиала КАЗ «Север».

При разработке дизайн-концепции амфибии дизайнеры бюро «Масштаб» вдохновлялись стилистикой «тяжелый люкс», используемой в премиальном автомобилестроении, в частности дизайна российского представительского автомобиля AURUS, который отличают некоторые характерные черты:

- ниспадающая боковая линия;
- мощная и тяжелая стойка «С» с плавной крышей;
- вертикальная передняя часть с длинным капотом;
- узкое остекление с хромированной окантовкой;
- отношение объема «гринхауса» к «базе» 1:3;
- статика и уравновешенность характера линий;
- монументальность и сдержанная элегантность;
- лаконичный брендинг;
- функциональный дизайн «вне времени».

Московским промышленным дизайнерам, при участии конструкторов красноярского амфибийного завода, удалось первым в мире создать концепт аэролодки будущего, совместив дерзкий авангард, нетрадиционные формы, брутальные пропорции и футуристические элементы. Созданная модель отражает саму суть амфибийной техники — бросить вызов стихии и пройти там, где другие не могут.

«Мы конечно же и ранее делали проекты водного транспорта, но именно с аэролодками работали впервые. Признаюсь, что это был вызов традиционным нормам дизайна. С разумным ограничением производственных возможностей со стороны заказчика мы постарались максимально раскрыть творческий потенциал выбранных технологий и создать визуально ошеломляющий проект», — рассказал Алексей Кондратьев, руководитель проектов бюро промышленного дизайна «Масштаб».

В процессе создания прототипа концепт-бота удалось задействовать передовые комплектующие и экспериментальные материалы российского производства. Данный подход выводит амфибийную технику на принципиально новый уровень, сравнимый с разработкой концепт-каров в традиционном автомобилестроении.

«Эксклюзивность, привлекательность и технологичность — те догмы, которых мы придерживаемся в работе над любым проектом, будь то тягач для горнодобывающей компании или пассажирский аэробот для перевозки людей в условиях Крайнего Севера. Дизайн сегодня все чаще определяет выбор. Мы постарались опередить время в нашей отрасли и, кажется, у нас получилось. Экспонирование концепт-бота «Север» в зале инноваций Новой Третьяковской галереи — лучшее тому подтверждение», — уточняет Максим Кузьмин.

На выставке в Новой Третьяковке люксовая амфибия выставлена по соседству с другими знаковыми экспонатами, символизирующими историю и эволюцию российского промышленного дизайна. Среди них — легендарный катер, разработанный основателем Института технической эстетики (ВНИИТЭ) Юрием Соловьевым, первый массовый телевизор «КВН», холодильник «ЗИЛ», пылесос «Сатурн», сифон «Пингвин», флакон духов «Красная Москва» и другие выдающиеся работы советских и российских дизайнеров. Экспозиция охватит 110-летний период с момента легендарной «Последней футуристической выставки 0,10», которая прошла в Санкт-Петербурге в 1915 году. Именно на ней были представлены «Черный квадрат» Казимира Малевича и «Угловой контррельеф» Владимира Татлина, ставшие основой супрематизма и конструктивизма.

Увидеть представленную модель концепт-бота «Север» можно в зале Инноваций по адресу: Новая Третьяковка, западное крыло, Крымский вал 10.

АО «МБ РУС» приступило к дистрибуции премиального моторного масла под собственным брендом «МБ РУС Оригинал» для автомобилей Mercedes-Benz

АО «МБ РУС», эксклюзивный официальный дистрибьютор премиального автомобильного бренда AITO SERES в России, входящее в ГК «АВТОДОМ», расширяет предложение в палитре средств для надежной эксплуатации автомобилей Mercedes-Benz — горюче-смазочных материалов, предназначенных для премиального сервисного обслуживания автомобилей Mercedes-Benz.



С начала 2024 г. официальные дилеры начали закупки нового моторного масла «МБ РУС Оригинал» для автомобилей Mercedes-Benz спецификаций 229.3/229.5, 229.51 и 229.52 сперва в бочках, а с августа — в канистрах 1 и 5 л., производимого по заказу АО «МБ РУС». Благодаря такой дистрибуции клиенты получают возможность приобретать масло через все каналы продаж: через официальные дилерские предприятия, магазины автомобильных аксессуаров, а также, в ближайшей перспективе, заказывая через маркетплейсы.

Владельцы Mercedes-Benz оценят заботу официальных сервисных партнеров об их автомобилях, поскольку проведение работ по регулярному сервисному регламенту с использованием данного масла продлевает надежную эксплуатацию автомобилей марки.

Моторное масло «МБ РУС Оригинал» для автомобилей Mercedes-Benz производится на том же заводе ООО «ФУКС Ойл» в г. Калуга, где с 2021 г. изготавливалось оригинальное моторное масло под брендом Mercedes-Benz. В моторных маслах под брендом «МБ РУС Оригинал», используются те же компоненты, рецептура и технические требования, ранее применяемые Mercedes-Benz AG

при изготовлении масел в России. Таким образом, моторные масла под брендом «МБ РУС Оригинал» аналогичны по составу и рецептуре оригинальным маслам Mercedes-Benz и соответствуют высоким стандартам, ранее применяемым Mercedes-Benz AG при изготовлении масел в России.

Дистрибуция масла «МБ РУС Оригинал» особенно актуальна, учитывая присутствие на рынке ряда альтернативных поставщиков, а также наличие «серых» дистрибьюторов. Применение масла «МБ РУС Оригинал» также является защитой от недобросовестных или несертифицированных поставщиков, когда речь идет о техническом обслуживании сложной автомобильной техники, которая требует соответствующего ухода.

- 229.3/229.5 (A 000 989 21 07 13 MBR) — канистра 5 л.
- 229.3/229.5 (A 000 989 21 07 11 MBR) — канистра 1 л.

- 229.51 (A 000 989 22 07 13 MBR) — канистра 5 л.
- 229.51 (A 000 989 22 07 11 MBR) — канистра 1 л.
- 229.52 (A 000 989 82 07 13 MBR) — канистра 5 л.
- 229.52 (A 000 989 82 07 11 MBR) — канистра 1 л.

В перспективе планируется добавление масла спецификации 229.71 для автомобилей Mercedes-Benz, ввозимых из Китая.

На масло «МБ РУС Оригинал» для автомобилей Mercedes-Benz есть все необходимые сертификаты соответствия, а на канистрах нанесен штрих-код со ссылкой на реестр добросовестных производителей, стандарта Международной организации GS1. По требованию клиента предоставляется паспорт качества.

АО «МБ РУС» в развитие этого предложения запустило масла спецификаций 229.3/229.5, 229.51 и 229.52 в наиболее востребованных на рынке канистрах 1 и 5 л. Таким образом, «МБ РУС» предложило партнерам и клиентам полный спектр моторных масел, актуальных спецификаций в разных упаковках.

Как отмечает Денис Жаров, Директор управления послепродажного обслуживания АО «МБ РУС», «выпустив на рынок сертифицированные моторные масла и теперь дополнив товарную линейку «МБ РУС Оригинал» фасованным в канистры 1 л и 5 л маслом, мы предлагаем владельцам Mercedes-Benz подлинно оригинальные продукты, которые предписаны для обслуживания их автомобилей. В наших планах расширение палитры таких продуктов компании».

Ассоциация «Росспецмаш» наградила лауреатов Национальной Премии им. Ежевского А.А. на площадке компании KOBLiK Group

Торжественное награждение победителей состоялось в Воронеже на площадке одного из ведущих российских производителей оборудования для хранения и послеуборочной обработки зерна – компании KOBLiK GROUP. Она является стратегическим партнером Премии в 2024 году.

Перед церемонией для студентов провели подробную экскурсию по предприятию. Учащимся показали цеха, современные роботизированные станки и всю номенклатуру выпускаемой продукции. Лауреаты также посетили конструкторское бюро и пообщались со своими старшими коллегами. Руководство Ассоциации «Росспецмаш» и Управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России рассказали победителям конкурса о состоянии дел в отрасли и перспективах её развития.

Директор Ассоциации «Росспецмаш» Алла Елизарова отметила, что очень важно как можно чаще показывать начинающим специалистам и учащимся профильных учебных заведений, что в России успешно работают инновационные производства, которые выпускают высококонкурентную технику. При этом работодатели сегодня конкурируют за сотрудников, предлагая комфортные условия труда, достойную зарплату и хорошие возможности карьерного роста.

Демонстрация возможностей российского сельхозмашиностроения позволяет помочь учащимся сделать правильный выбор. Как следствие, нередки случаи, когда лауреаты Премии трудоустраиваются на ведущие отечественные производства.

По словам самих студентов, Премия стала для них значимым событием и важным шагом на карьерном пути.

Учащаяся 4 курса ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ» Валерия Тернерсесян считает, что проведение подобных конкурсов является действительно большой мотивацией для студентов, занятых в областях изучения и конструирования сельскохозяйственных машин и оборудования. Такие мероприятия являются отличным шансом для дальнейшего развития своих проектов и первых серьезных шагов в профессии: «Ощущая настоящую поддержку, можно смело заявить о себе, а встречи с экспертами, гостями и другими лауреатами со всей страны дают бесценные возможности для обмена опытом».



«Национальная премия имени Александра Александровича Ежевского стала отличной площадкой для демонстрации и оценки проектов, направленных на развитие сельскохозяйственного машиностроения. Участие позволило не только представить свою разработку, но и получить экспертные рекомендации для её дальнейшего улучшения. Конкурс способствует укреплению связей между учебными заведениями и предприятиями, поддерживая студентов на пути к профессиональному росту. Премия мотивирует к дальнейшему развитию и творческому подходу в науке», – отметил Никита Панькин, студент 4 курса ФГБОУ ВО «Омский ГАУ им. П.А. Столыпина».

Лауреатами Премии в 2024 году в номинации «Конструирование сельскохозяйственных машин и оборудования» стали 15 студентов, которые

представляют ВУЗы из разных регионов России. В своих проектах учащиеся охватили различные сферы модернизации АПК: от производства компонентов и машин до роботизации и применения искусственного интеллекта в сельском хозяйстве.

Во время торжественной церемонии награждения студенты получили ценные призы и денежные премии.

Ассоциация «Росспецмаш» также отметила дипломами и призами студентов за работы в номинации «Промышленный дизайн в специализированном машиностроении».

Кроме того, за лучшее применение системы проектирования КОМПАС-3D компания АСКОН – российский разработчик инженерного программного обеспечения, партнер Премии – отдала награду трем студентам.

Лизинг грузовой и специальной техники: правила игры меняются

Аналитики начали год с не слишком радужных прогнозов: в 2025 году доля приобретаемых в лизинг грузовиков может резко снизиться из-за уже случившегося и ожидаемого в дальнейшем увеличения ставок, а также высокой базы по продажам прошлого года. Лизинговые платежи в сегменте грузовой техники выросли за год на четверть и более (по разным источникам), поскольку параллельно с ростом ключевой ставки ЦБ РФ увеличились и банковские надбавки к ней и требования к выдаче финансовых продуктов. Давайте подробнее рассмотрим ситуацию на рынке и его перспективы.



ИТОГИ 2024 ГОДА

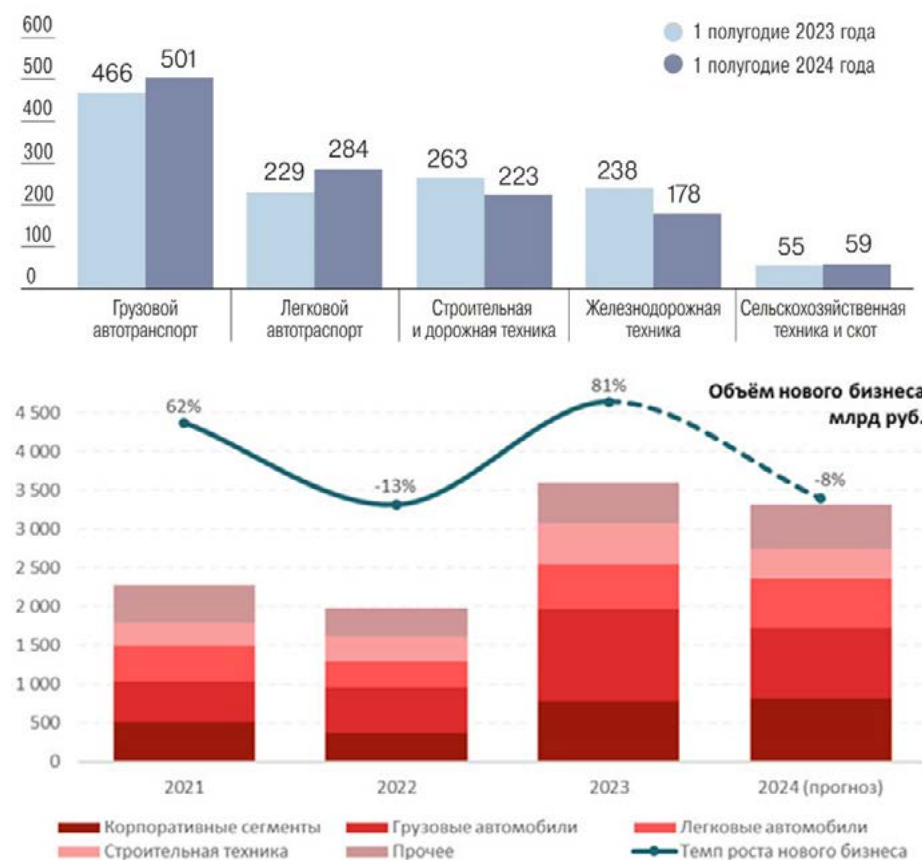
Первые 9 месяцев 2024 года рынок лизинга техники закончил с небольшим плюсом, но уже было очевидно замедление. При этом грузовики и строительная техника показали наибольшее снижение.

По предварительным данным, по итогам 2024 года объем нового бизнеса (стоимости переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС) может снизиться на 8%.

В обзоре ПЭК, подготовленном совместно с «АвтоГрузЭкс» и Dentro, говорится, что за январь – ноябрь прошлого года доля лизинга при покупке грузовой техники в России снизилась на 21%, до 61 000 транспортных средств, а в нынешнем году может упасть еще на 60% к АППГ, до 38 000 единиц. Роман Ромашевский, финансовый директор ПЭК, прогнозирует увеличение лизинговой ставки на 30 п.п., до 29–30%, стоимость сцепки тягач + полуприцеп при этом увеличится почти вдвое. По его мнению, на фоне такого стремительного скачка ставок пользователи замедлят обновление парков и будут делать это в основном за счет собственных средств.

К чему это может привести? К сокращению доли лизинга в структуре продаж грузовиков до экстремальных цифр. Последний антирекорд был зафиксирован в 2019 году на уровне 68%, сейчас он, как предполагают эксперты, может снизиться до 53%. Плюс уже сейчас, по информации НАПИ, в 2024 году более 17 000 грузовых автомобилей, взятых в

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ НОВОГО БИЗНЕСА ПО СЕГМЕНТАМ (ТОП-5 СЕГМЕНТОВ), МЛРД РУБ. ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



Источник: оценка и прогноз агентства «Эксперт РА»

лизинг, были досрочно возвращены. И это не просто случайный факт, а реальный тренд: данные РА «Эксперт» подтверждают, что объем досрочно расторгаемых договоров растет, лизингодатели изымают имущество у неплатежеспособных клиентов. В первую очередь с данной проблемой столкнулись представители малого и среднего бизнеса. Однако специалисты полагают, что в 2025 году нас ждет снижение данной тенденции.

Что касается лизинга бывшей в употреблении техники, в интервью с «Коммерсантом» представители крупных игроков высказали мнение, что в текущих экономических условиях покупатели ищут более доступные альтернативы новым автомобилям. Так, в «Европлане» рассказали о росте продаж машин этого сегмента за девять месяцев: крупнотоннажного комтранспорта – на 21%, прицепов – на 22%, самоходных специализированных машин – на 9%. Во «Флит Автолизинге» также отметили тенденцию к увеличению продаж автомобилей с пробегом: по данным компании, наибольшая доля в структуре продаж за легким коммерческим транспортом – 37% и грузовиками – 18%. Эксперты полагают, что на протяжении текущего года сегмент б/у машин будет расти.

Представитель «ТАЛК лизинг» в беседе с РБК отметил, что на текущий момент количество изъятого из лизинга имущества превышает объемы аналогичного имущества, находящегося в продаже во всей дилерской сети на территории России. И дело не только в том, что техники много. Ранее

Структура вызовов лизингового бизнеса, по мнению респондентов



Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования 87 лизинговых компаний

предметы лизинга в периоды кризиса росли в цене, и лизинговые компании были уверены, что при реализации изъятого имущества вернут свои затраты. Сейчас большая часть транспортных средств и спецтехники имеет китайское происхождение и на вторичном рынке существенно дешевле.

Логичным образом требования к лизингополучателям сегодня неуклонно растут. Изменяются требования к авансовому платежу, корректируются риск-политика и скоринг-карты лизинговых

компаний. Если средний срок договора остался на уровне около плюс минус 40 месяцев, то средний размер аванса вырос с 10–12 до 18–20%. Предложения по финансированию без аванса практически исчезли. По мнению представителей рынка спецтехники и коммерческого транспорта, ключевые факторы развития сейчас – срок принятия решения, удорожание, лояльность к повторным сделкам.

Любопытную информацию собрало рейтинговое агентство «Эксперт РА», которое в рамках исследования провело анкетирование лизинговых компаний с целью определить, с какими основными вызовами лизинговому бизнесу пришлось столкнуться по итогам работы девяти месяцев 2024 года.

В 2024 году основным вызовом для лизинговой отрасли стало удорожание фондирования, которое отмечают как крупные, так и небольшие компании. Это приводит к снижению маржинальности, так как процентные ставки не полностью передаются лизингополучателям. Увеличение стоимости ресурсов также снижает спрос, так как новые сделки заключаются по более высоким ставкам, и клиенты вынуждены тщательно оценивать экономическую выгоду. Рост цен на предметы лизинга, вызванный инфляцией и другими факторами, также влияет на спрос. Увеличение процентных ставок по действующим договорам повышает себестоимость услуг, что может привести к дефициту ликвидности у лизингополучателей. В 2024 году проблемы с оплатой и поставками из Китая стали менее значимыми благодаря улучшению логистики и сервиса. Нехватка фондирования и дефицит техники стали менее актуальными, так как кредитные организации продолжают инвестировать в лизинговый бизнес, а китайские бренды расширяют свое присутствие на рынке.



ПЕРСПЕКТИВЫ-2025

В попытке уравновесить негативные драйверы и поддержать перевозчиков Правительство РФ в 2025 году выделит 9,7 млрд рублей на продление программы льготного лизинга для отечественной техники. Также до 28 ноября 2025 года можно воспользоваться субсидией Минпромторга РФ на колесную технику российских марок. Скидка составила от 10 до 35% на разные типы техники. В программе Минпромторга 2025 года участвует легкий коммерческий транспорт Sollers, ГАЗ, ВИС, УАЗ; автобусы ВОЛГАБАС, ЛИАЗ, КАВЗ, ПАЗ, СИМАЗ; спецтехника и грузовые автомобили КАМАЗ, НЕФАЗ, УРАЛ, ТЗА, Valdai; прицепы «Тонар» и «Грюнвальд», а также электрокары: Evolute, «Москвич», VOYAN, EVM PRO, АМБЕРАВО.

Будут ли эти меры эффективны? С учетом дефицита отечественных тягачей на российском рынке и резкого роста утилизационного сбора на иностранную технику игроки рынка не ожидают высоких результатов. Здесь также нужно учитывать фактор снижения рентабельности логистических и строительных компаний из-за снижения тарифов и инфляции. По мнению специалистов РА «Эксперт», улучшить ситуацию может только снижение ставки рефинансирования либо разработка программ субсидирования и увеличения суммы компенсации затрат лизингополучателей.

Еще один повод для сдержанного оптимизма назвали представители лизингового бизнеса в интервью РА «Эксперт»: это реализация национальных проектов «Инфраструктура для жизни» и «Эффективная транспортная система», которые продолжают мероприятия дорожного и жилищного строительства. По имеющимся данным, бюджет на эти программы будет увеличен в среднем на 40% в сравнении с 2024 годом. Большая часть средств пойдет на строительство и модернизацию федеральных трасс, приграничных КПП, автоматизацию систем мониторинга безопасности и качества автодорог. Ожидается, что это немного поддержит положительную динамику сегмента дорожно-строительной техники.

В целом представители лизингового бизнеса сходятся во мнении, что в ближайший год рынок ждет охлаждение. По сдержанным прогнозам, объемы в 2025 году упадут на 20% к АППГ. Причем это касается и первичного, и вторичного рынка.

Также к драйверам роста аналитики относят увеличение расстояний и объемов грузоперевозок, развитие новых и приграничных территорий РФ, вынужденное обновление техники в связи с износом, программу субсидирования на приобретение техники производства РФ, программы субсидирования с/х производителей. В федеральном

бюджете на 2025 год финансирование льготного лизинга для АПК увеличено на 13 млрд руб. Однако, чтобы успешно работать на изменившемся рынке, необходимо не только оптимизировать расходы и издержки, но и смотреть на перспективу.

Так, в числе инновационных решений в лизинговом секторе наиболее актуальными, эффективными и даже необходимыми представители отрасли называют онлайн-способы взаимодействия с лизингополучателями, цифровизацию ответов от лизинговой компании, сервисы расчета сделки или реструктуризации. Также для повышения маржинальности специалисты рассматривают фронт-офисы с автоматическим скорингом, роботизацию бэк-офиса в части управления портфелем лизинговых договоров и отчетности регуляторам, что дает возможность минимизировать оперативную работу и увеличить количество сделок на каждого сотрудника. Эксперты уверены: компания, которая не адаптируется к новым условиям рынка, рискует потерять свои позиции.

В целом представители бизнеса готовятся к тому, что в ближайший период мы будем наблюдать охлаждение розничного и корпоративного лизинга: снижение в пределах 10–15% к аналогичному периоду прошлого года.



В рамках выставки Comtrans/Urbantrans-2024 в открытой студии журнала «За рулем» операционный директор компании «Аренза» Жанна Южанина озвучивала три сценария развития событий: базовый — это небольшое сокращение продаж (около 10%) по сравнению с 2024 годом. Пессимистичный сценарий, по ее словам, предполагает сокращение объемов на 20%, а оптимистичный исходит из того, что рынок сохранится и подтвердит объемы АППГ.

По мнению представителя «ВТБ-лизинга», озвученному на одном из профильных мероприятий, ставки фондирования лизинговых компаний со стороны банков уже достигают 30%, что соответствует доходности по ряду выпусков облигаций достаточно крупных лизинговых эмитентов. Если такой уровень ставок сохранится большую половину года, рынок ждет неминуемое падение на 15–20%.

Наиболее значимым фактором, безусловно, будет динамика ключевой ставки, но свою роль

также будут играть повышение ставок утилизационного сбора, налоговая реформа и тот факт, что значительная доля отложенного спроса была удовлетворена в 2023 – 2024 годах. К лизингу, по мнению аналитиков «Эксперта», будут прибегать лишь те компании, которые не смогут продолжить работу без новой техники, таксопарки, компании на высокорастущих рынках (онлайн-торговля, промышленное производство, перевозки).

Аналитики добавляют, что на фоне заявлений ЦБ о целевых значениях учетной ставки на ближайшие три года рынок не может начать восстановление в этом году. Но за спадом неизбежно последует рост. Потенциал для него представители лизинговой отрасли видят в нескольких сегментах: грузовой транспорт, строительная, дорожно-строительная и складская техника. Плюс компенсировать низкие объемы и маржинальность в сегменте транспорта может лизинг недвижимости, станков и производственного оборудования, железнодорожной техники (контейнеров и подвижного состава).

Таким образом, в 2025 году отложенный спрос начнет формироваться заново. «При сохранении или ухудшении экономических условий в 2025 году, по нашим прогнозам, будет накапливаться отложенный спрос на рынке автолизинга. Аналогичная ситуация наблюдалась в 2020 и 2022 годах, когда рынок стагнировал, а в последующие годы рост составил 69% и 94% соответственно», — рассказали в компании «Европлан» агентству РИА «Новости».

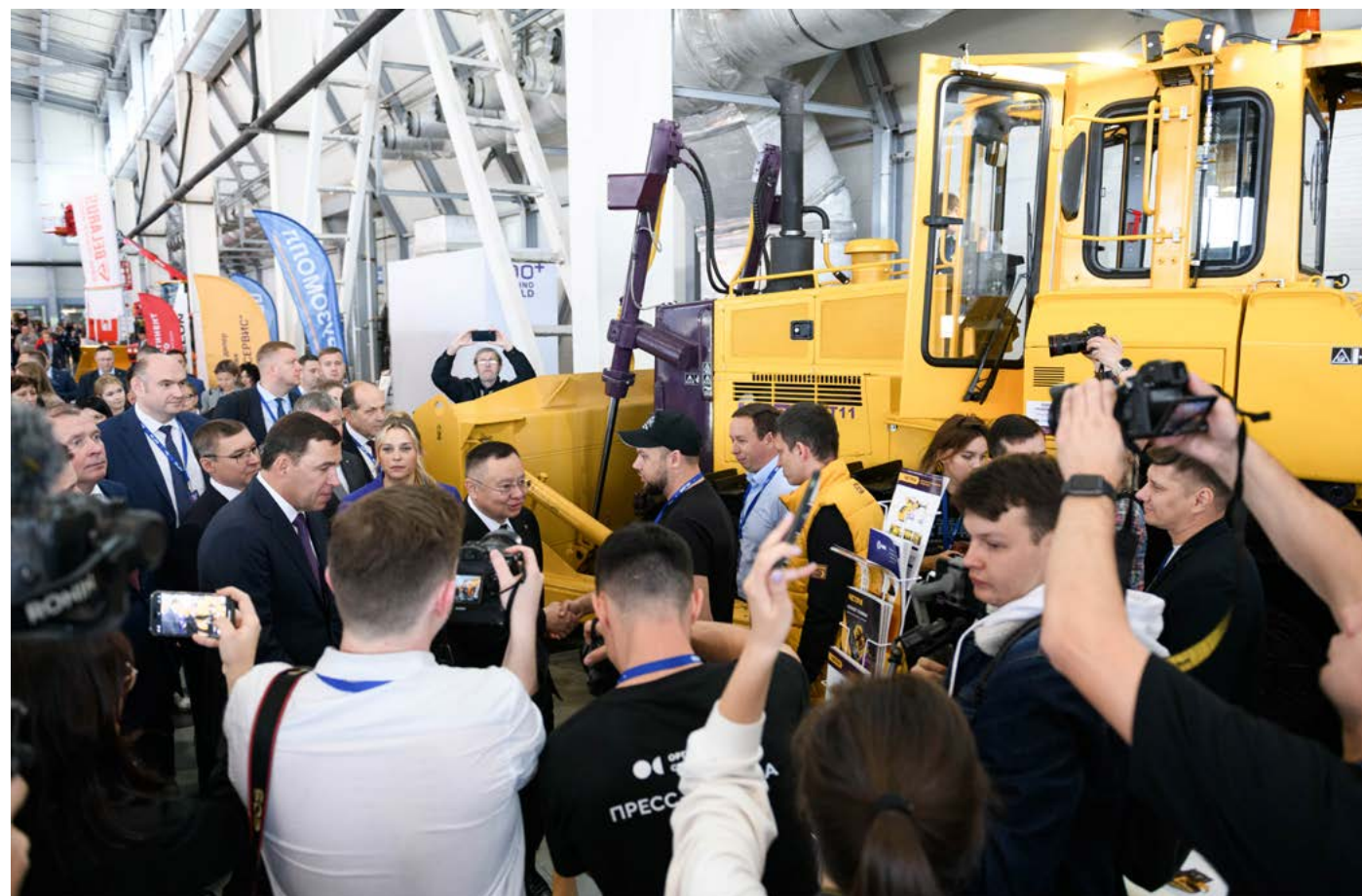
Таким образом, все участники рынка лизинга коммерческого транспорта и специальной техники отмечают, что он переживает период стагнации.

Однако все они — и лизингодатели, и лизингополучатели, и продавцы техники — видят сегменты рынка, в которых активность продолжается, и оценивают текущие трудности как временные. Лизинговый бизнес готовится к росту в ближайшие годы и делает вложения в развитие.



Российское производство спецтехники и коммерческого транспорта: итоги-2024, перспективы-2025

Оценки темпов развития российского производственного сектора в профильных сообществах и средствах массовой информации в последний год менялись от «блестящих перспектив» до «полного провала». Давайте вместе, оставив эмоции, оценим, что происходило в различных сегментах производства специальных машин в 2024 году и что ждет их в 20250-м.



2024: ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Один из основных источников аналитических данных по производству специальной техники в Российской Федерации — ассоциация «Росспецмаш». Она аккумулирует данные компаний, производящих 80% всех строительных, дорожно-строительных, коммунальных, сельскохозяйственных и подъемных машин в нашей стране.

Подводя итоги ушедшего года по производственным группам, эксперты Ассоциации констатировали, что выпуск отечественной дорожно-строительной техники в 2024 году сократился на 15% к АППГ и составил в денежном выражении 75,8 млрд рублей. Для сравнения: в 2023 году был прирост на 19% к 2022-му — до 89,2 млрд рублей.

Сокращение производства отмечается по целому ряду наименований. Так, отгрузка экскаваторов за прошлый год снизилась в полтора раза, до 222 единиц, автогрейдеров — на 41%, до 337 штук, кранов — на 33%, до 1 678 единиц, катков — на 18%, до 261, кранов-трубоукладчиков и бульдозеров — на 5%, до 1 058, говорится в статистике «Росспецмаша».

Если считать в денежном выражении, всего на внутренний рынок в 2024 году было отгружено спецтехники на 4,5% меньше показателя 2023-го. Разумеется, динамику рынка во многом определил размер ключевой ставки. При этом долю российских производителей на отечественном

рынке ДСТ за 11 месяцев 2024 г. «Росспецмаш» оценивает в 14% (+3% к январю — ноябрю 2023 г.). Импорт за 11 месяцев (последние доступные данные) вырос на 7% к тому же периоду 2023 года и составил 405 млрд рублей.

Как информировал в своих пресс-релизах «Росспецмаш», запасы машин на складах производителей увеличиваются, в то время как активность потребителей и количество заказов продолжают снижаться. Ситуация становится критической из-за высокой ключевой ставки ЦБ, которая вынуждает заводы и потребителей откладывать инвестиционные программы. Машиностроители испытывают нехватку оборотных

средств. Дополнительные трудности создает система оплаты на государственных строительных проектах, где застройщики получают деньги за текущие работы только в следующем году. Также на отрасль негативно влияют растущие производственные издержки и агрессивный импорт. Особенно остро ситуация проявляется в сегментах экскаваторов и фронтальных погрузчиков, где преобладает иностранная техника, в основном из Китая.

Гендиректор ассоциации «Спецавтопром» Денис Кудрявцев на одном из профильных мероприятий отметил, что российские производители ДСТ для гражданского сектора находятся в глубоком кризисе. По его оценке, на данный момент «держатся на плаву» производители спецтехники для ремонта и содержания дорог на автомобильном шасси, в то время как выпускающие самоходную технику (грейдеры, бульдозеры, промышленные тракторы и погрузчики) предприятия балансируют на грани рентабельности.

Актуальную статистику по сегменту коммерческого транспорта предоставило агентство «АВТОСТАТ». По их данным, в 2024 году в России было продано 126 165 новых грузовых автомобилей, что на 12% меньше, чем в предыдущем году. Из них только 32% (40 853 единицы) были отечественными. За год объем реализации российских машин сократился на 16%.

Компания «КАМАЗ» завершила год на первой позиции по продажам грузовиков с 23 121 машиной, что на 26% меньше, чем в 2023 году. Остальные места в топ-5 заняли китайские бренды. Однако в модельный годовой список лидеров вошел «ГАЗон NEXT» с 6 020 проданными экземплярами (рост на 5%).

Из материалов исследования «АВТОСТАТ» также очевидно, что для рынка грузовиков с пробегом 2024 год завершился падением продаж на 6% по сравнению с АППГ. В категории отечественной б/у техники снижение составило 6% (с 151 024 до 141 726 штук). Доля рынка подержанных грузовых машин российского производства — 47%.

«КАМАЗ» — крупнейший производитель грузовиков в РФ — за 2024 год нарастил производство на 3%, до 54 600 единиц. «Выпуск тяжелой грузовой автотехники составил 41 677 единиц, в том числе 6,506 тыс. грузовиков «КАМАЗ» поколения K5», — отмечается в сообщении автопроизводителя.

Также произведено 5,742 тыс. средне- и малотоннажных автомобилей «Компас». Кроме того, за прошлый год было выпущено 1,596 тыс. автобусов и 688 электробусов, а также 4 368 прицепов и полуприцепов и 554 автобетоносмесителя. По итогам 2024 года Камский автомобильный завод реализовал 20 300 грузовых автомобилей полной массой свыше 14 тонн.

При этом финансовые показатели ПАО «КАМАЗ» не так радужны: концерн окончил год с убытком 3,35 млрд рублей по РСБУ. «Результаты обусловлены продолжающимися кардинальными изменениями в экономике под внешним давлением и нашими усилиями по выполнению задач обеспечения транспортной безопасности страны», отмечается в комментарии компании.

В целом эти же причины повлияли на весь российский рынок коммерческого транспорта: санкционные ограничения, повышение ставок утилизационного сбора, повышение ключевой ставки. Однако многие эксперты отмечают, что рост торговли и грузооборота поддерживает высокий спрос на малотоннажные грузовые автомобили.

Объем производства отечественной сельхозтехники, по данным той же ассоциации «Росспецмаш», в 2024 году в денежном выражении упал на 12,5% (до 237,1 млрд рублей), а реализация внутри страны — на 17,6% (до 198,4 млрд рублей).

В количественном выражении выпуск зерноуборочных комбайнов за год снизился на 17,4% (до 4 571 штуки), сельскохозяйственных тракторов — на 25,9% (до 4 295 машин). Отгрузки этих видов техники на российский рынок упали на 30,7% и 12%, соответственно, до 32 000 и 4 027 единиц.





Падение производства и отгрузок зафиксировано и по ряду других наименований машин и оборудования:

- плугам – на 25,9% и 16,5%;
- культиваторам – на 20,1% и 14,2%;
- боронам – на 23,7% и 12,9%;
- опрыскивателям – на 28% и 19,8%;
- зерноочистительным машинам – на 25% и 22,7%.

Экспорт российских сельхозмашин, по оценке «Росспецмаша», в 2024 году показал положительную динамику: вырос на 5,3%, до 18 млрд рублей.

Причинами отрицательной годовой динамики выпуска и отгрузок сельхозтехники на внутренний рынок «Росспецмаш» традиционно называет высокую ключевую ставку ЦБ, низкую доходность аграрного бизнеса, недостаточное финансирование мер господдержки аграриев и машиностроителей, а также пересмотр условий ряда ключевых программ господдержки вкпе с ростом себестоимости производства техники и сельхозпродукции. Источник «Коммерсанта» соглашается, что главным фактором падения продаж сельхозтехники стало снижение рентабельности аграриев вследствие больших урожаев последних лет и снижения цен на зерно, а также высоких экспортных пошлин.

Обобщая, можно сказать, что совокупно рынок спецтехники демонстрировал невысокий, но

стабильный рост, обусловленный несколькими ключевыми факторами:

- рост инвестиций в инфраструктурное строительство;
 - восстановление транспортного сектора экономики;
 - рост промышленно-гражданского строительства;
 - восстановление новых и приграничных регионов;
 - технологические инновации.
- Ужесточение экологических норм.

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

Ассоциация «Росспецмаш» – инициатор и двигатель ряда мер поддержки отечественного машиностроительного производства. По итогам года представители этого профессионального союза назвали одним из достижений для отрасли в 2024 году введение авансирования на поставки техники по госконтрактам в размере не менее 80% ее стоимости по 35 наименованиям. Важным шагом также считают увеличение утилизационного сбора на ключевые виды техники.

В ассоциации уверены, что для дальнейшего развития производства спецтехники в России необходимо продолжить защищать отечественный рынок. Несмотря на неблагоприятные условия для развития, связанные с запредельно высокой

ключевой ставкой и снижающейся покупательной способностью потребителей, а также с агрессивным импортом, отечественные заводы продолжают реализацию крупных инвестиционных проектов, выводят на рынок новые модели. Но для поддержки российских производителей здесь предлагают увеличить размер скидки покупателям отечественной техники вдвое, до 30%, в рамках постановления правительства 823, а также распространить такой порядок на заключение договоров льготного лизинга спецтехники в рамках постановления 811.

Меры взаимодействия заводов и государства, а также варианты поддержки отрасли активно обсуждались на пленарном заседании в рамках ежегодной конференции и выставки «Дорожное строительство в России. Дорожно-строительная техника, оборудование и материалы: импортозамещение, технологии и производство».

Руководитель Федерального дорожного агентства Роман Новиков подчеркнул, что одной из главных задач сегодня является укрепление технологического суверенитета, что позволит России уменьшить зависимость от импорта и поддерживать внутреннее производство. По данным ФАУ «РОСДОРНИИ», в стране насчитывается более 51 тысячи единиц дорожно-строительной техники, из которых 54,7% произведены в России. Это указывает на рост отечественного производства и подчеркивает важность дальнейшей поддержки местных



производителей для развития строительной отрасли и улучшения транспортной инфраструктуры.

Начальник Управления научно-технических исследований и информационных технологий Федерального дорожного агентства Сергей Гошовец отметил важность продолжения развития производства тех видов техники, которые пока не производятся в России. Он подчеркнул: «Мы должны обеспечить строительный сектор высококачественной и продуктивной техникой собственного производства».

Представители Минпромторга России напомнили о действующих мерах поддержки. В частности, в рамках субсидирования затрат на НИОКР в этом году были поддержаны проекты по разработке техники на сумму 280 млн рублей и по разработке комплектующих на 485 млн рублей. Важным аспектом такой поддержки является соответствие разработанной техники требованиям заказчиков. В процессы НИОКР должны быть вовлечены потребители, которые тестируют и оценивают образцы техники в рамках проектов, претендующих на господдержку.

Помимо субсидирования НИОКР свою актуальность для поддержки этого направления сохраняют программы Фонда развития промышленности и субсидирование затрат на реинжиниринг. Одним из предложений со стороны производителей стала разработка и утверждение дорожной карты по

развитию компонентной отрасли. Документ позволит корректно распределить ресурсы на модернизацию действующих или создание новых производственных мощностей, а также обеспечить эффект масштаба для их стабильного развития.

Заместитель директора ассоциации «Росспецмаш» Вячеслав Пронин высказал мнение, что производители также должны выходить с инициативой: «Нельзя уповать на то, что правительство, министерства или кто-то еще сделает все за нас: выработает политику, предложит простые решения. У нас за плечами сложный опыт, который показывает, что это не всегда работает. Поэтому мы должны на уровне отраслевого сообщества, человеческого сообщества уметь сотрудничать и делать большие общие дела».

Он также поделился, что специалисты ассоциации трудятся над тем, чтобы доработать механизм допуска специализированной техники к участию в закупках компаний с госучастием, сфокусировав их на приобретении машин отечественного производства. Этот сектор, полагают эксперты, будет ключевым в расширении каналов сбыта, что стимулирует увеличение объемов производства и развитие российских машиностроителей.

Напомним, что одним из первых важных шагов в совершенствовании механизма госзакупок стало решение Правительства Российской Федерации о расширении перечня промышленной продукции,

закупки которой авансируются на уровне не менее 80% цены контракта. Эта мера позволит производителям наращивать объемы выпуска продукции без привлечения дополнительных кредитных средств.

Особое внимание в ходе встречи было уделено задаче по локализации и унификации комплектующих. Помимо субсидирования НИОКР свою актуальность для поддержки этого направления сохраняют программы Фонда развития промышленности и субсидирование затрат на реинжиниринг. Одним из предложений со стороны производителей стала разработка и утверждение дорожной карты по развитию компонентной отрасли.

Российское производство и локализация китайских брендов

Руководство абсолютного большинства отечественных машиностроительных предприятий понимает, что тяжелый этап развития отрасли гораздо лучше переживут те, кто будет вкладываться в развитие и сотрудничать с коллегами. Поэтому, несмотря на стагнацию, ежегодно десятки брендов заявляют о разработке, выпуске или старте продаж новых моделей.

Приведем несколько примеров за последние пару месяцев.

Завод «Брянский арсенал» отчитался о проведении заводских испытаний нового поколения

грейдеров с гидромеханической трансмиссией, сравнимой с автоматической коробкой передач в автомобиле. Внедрением занимается компания «СДМ инжиниринг», которая вместе с брянским заводом входит в российский машиностроительный холдинг UMG. На предприятии также осуществляется масштабная модернизация производства, направленная на повышение эффективности и увеличение объемов выпускаемой продукции.

Еще одно предприятие холдинга UMG – «Тверской экскаватор» готовится после полевых испытаний запустить в серийное производство в 2025 году новые модели гусеничных экскаваторов. Инженеры усовершенствовали технологическую часть машин, а также сделали их комфортнее в управлении. Во многих элементах конструкций применяются оригинальные инженерные решения. Техника максимально адаптируется к изменившейся номенклатуре комплектующих. В первую очередь компания ориентируется на отечественных поставщиков, в планах – за три года повысить уровень локализации до 80%.

Войти в сегмент экскаваторной техники намерен и челябинский завод «ДСТ-Урал». В настоящее время на предприятии занимаются подбором партнера, совместно с которым проект будет реализован. На первом этапе (уже в этом году) планируется запустить сборочное производство, затем постепенно повышать степень. В итоге к 2029 году отечественными должны стать 80% компонентов, что будет соответствовать требованиям Минпромторга РФ. Амбициозный проект челябинское предприятие намерено реализовать при поддержке Минпромторга РФ с заключением специального инвестиционного контракта.

Производитель сельхозтехники «Ростсельмаш» планирует запустить серийный выпуск дорожно-строительной техники в конце текущего – начале 2026 года. Продукция выйдет на рынок впервые. На данный момент завод занимается четырьмя сегментами дорожно-строительной техники, в их числе фронтальные и телескопические погрузчики, экскаваторы-погрузчики и гусеничные экскаваторы. По части сегментов идут испытания, создание



прототипов намечено на этот год. Ранее РБК Ростов сообщал, что до 2027 года «Ростсельмаш» планирует разработать более 80 новых моделей и модификаций сельскохозяйственной техники. На данный момент в списке компании числится 150 моделей и модификаций.

И наконец, одна из последних нашумевших анонсированных новинок – это, безусловно, новый российско-белорусский грузовик БАЗ, который готовятся серийно выпускать в Санкт-Петербурге на площадке, где раньше выпускались шведские тягачи. Это будет гражданская версия тягача грузоподъемностью более 20 тонн. Важно отметить, как планируется, что доля отечественных комплектующих в БАЗе составит почти 90%. Ярославский завод «Автодизель» произвел двигатель и 9-ступенчатую коробку передач, предприятие «Северсталь» изготовило стальной каркас, а высококачественный

пластик предоставила компания «Урал-Полимер». Кабина также российская, создана с нуля из композитных материалов. Лонжероны и независимая подвеска тоже произведены в России или у партнеров в Беларуси.

На развитие внутреннего производства спецтехники в ближайшие годы также окажет влияние ожидаемое открытие производств китайской техники в России. В сегменте легковых автомобилей такой пример уже есть – выпуск кроссоверов и внедорожников Haval. На грузовом рынке машины из КНР контрактно собирают на мощностях ПАО «КАМАЗ» и группы «Соллерс». И выпускаемые машины уже являются российским продуктом. Более того, во втором случае локализовано также производство компонентов: ДВС, КПП. Sollers в ближайшие два года планирует вывести на рынок около двух десятков моделей грузовых и пассажирских автомобилей, а также автобусов.

Эксперты убеждены, что с учетом потребностей российского рынка и растущего интереса потребителей к грузовикам китайских брендов локализация производства в России выглядит вполне вероятной. Представители китайских марок подтверждают заинтересованность ключевых брендов. И если ни один из мировых игроков, таких как Caterpillar, Komatsu, Liebherr и Hitachi, не смог в должной мере локализовать производство дорожно-строительной техники в России так, чтобы эти машины считались произведенными на территории страны, то у КНР есть на это все шансы. Вероятно, на первом этапе в Россию будут поставлять машинокомплекты, чтобы отечественные предприятия их собирали под своим брендом. Тем более что правительство России предоставляет различные льготы и поддержку для



привлечения иностранных инвестиций в промышленность, включая автомобильную и специальную технику.

Российские заводы заинтересованы в этом процессе не меньше китайцев. Так, исполнительный директор концерна «ЧЕТРА» Владимир Антонов во время летней выставочной сессии заявил, что можно ожидать появления локализованных производств, в том числе у чебоксарского предприятия.

2025: ПРОБЛЕМЫ И ПРОГНОЗЫ

Большинство аналитиков и игроков рынка специальной и коммерческой техники сходятся во мнении, что в настоящее время экономические прогнозы указывают на формирование умеренно негативного контекста.

Представители рынка новых грузовых машин ожидают его существенное снижение (до 30%) к показателям 2024 года, а при хороших вводных – стагнацию. Единственный сегмент, который может показать сдержанный рост, это малотоннажная техника.

Эксперты ассоциации «Росспецмаш» открыто говорят, что не видят предпосылок к улучшению ситуации на российском рынке сельхозтехники и в российском сельхозмашиностроении в 2025 году.

На рынке строительной техники и ДСТ по сравнению с 2024 годом ожидают снижение объемов продаж от 5 до 15% в зависимости от различных сегментов. Наибольшее падение специалисты ждут в сегменте трубоукладчиков, а перспективы роста видят в производстве экскаваторов-погрузчиков, мини-техники, а также запасных частей и основных компонентов.

Текущий год с большой долей вероятности станет годом экономии, рынку спецтехники придется ужаться. Однако представители отрасли не впадают в упаднические настроения и видят факторы, которые могут положительно повлиять на рынок и стать драйверами развития специализированного машиностроения в этом году. В их числе льготный лизинг с господдержкой, который предоставляется на отечественную спецтехнику, появление новых крупных строительных проектов в стране, локализация и создание новых продуктов в Российской Федерации, включая производство строительной техники.

Однозначно можно утверждать, что условия изменения экономического климата и давления со стороны регуляторов производители будут развиваться и, если не смогут вырасти в объемах в текущем году, достигнут этого в следующем.



Сделано для города: как в Новоуральске меняют подход к ремонту дорог

Дороги — это артерии любого города, и от их состояния зависит комфорт и безопасность каждого жителя. В г. Новоуральск Свердловской области эти артерии начинают биться с новой силой благодаря внедрению передовых технологий. В середине 2024 года Муниципальное казённое учреждение «Дорожно-коммунальная служба» запустило новую асфальтосмесительную установку, которая обещает значительно повысить качество дорожного покрытия и ускорить процесс ремонта. Чтобы узнать больше об опыте и первых результатах самостоятельного производства асфальта для нужд города мы обратились к человеку, стоящему за этим проектом, — директору МКУ «ДКС» Антону Белекееву.



- Антон Анатольевич, почему было принято решение запустить установку для производства собственного асфальта? Какие факторы повлияли на этот выбор?

- Муниципальное казенное учреждение Новоуральского городского округа «Дорожно-коммунальная служба» имеет в оперативном управлении автодороги Новоуральского городского округа и самостоятельно выполняет весь комплекс работ по содержанию, ремонту дорог и технических средств регулирования.

Учреждение казенное и осуществляет закупки в соответствии с Федеральным законом 44 «О госзакупках». Учреждение столкнулось с проблемой фактической невозможностью замены поставщика асфальтобетонной смеси определенного в результате проведения открытого аукциона, уличенного в поставке смеси ненадлежащего качества или уклоняющегося от исполнения контракта, потому как расторжение этого контракта и проведение новых конкурентных процедур по определению поставщика занимает значительное время, порой до месяца. Потеря месяца работы по укладке асфальтобетона в короткий срок приводит к срыву выполнения запланированного объема, а в дальнейшем к

негативным социально-экономическим последствиям.

К сожалению, в своей деятельности нам пришлось столкнуться с недобросовестным поведением поставщика, который производил отгрузку смеси со значительной задержкой, достигавшей 6 часов, а иногда и отказывал в отгрузке.

Более того, в соответствии с законом «О Госзакупках» заказчик не в праве ограничивать круг участников конкурентной закупки (аукциона) устанавливая максимально возможное расстояние от места нахождения заказчика до места производства асфальтобетонных смесей. Для скоропортящихся товаров, к которым можно отнести асфальтобетонную смесь, плечо доставки играет немаловажное значение, как и затраты, связанные с её транспортировкой.

Указанные проблемы стали приобретать системный вид и заметили не только работники учреждения, но и горожане. На затягивающихся по срокам выполнения работам, связанным с заменой асфальтобетонного полотна.

Инициатива по приобретению собственной асфальтосмесительной установки нашла свой отклик у Администрации города в лице Главы В.Я. Тюменцева и была поддержана депутатами Новоуральского городского округа.

С финансовой стороны поддержку муниципалитету оказала топливная компания «ТВЭЛ» (ГК «Росатом»), которая активно участвует в жизни Новоуральска, финансируя важные для города и горожан проекты.

- Какие преимущества в производстве собственного асфальта по сравнению с закупкой у сторонних поставщиков?

- Главные цели, которые мы преследовали, - это контроль качества материалов, используемых для производства асфальтобетонных смесей, качество произведенной смеси и своевременность ее отгрузки.

Одновременно, с приобретением асфальтосмесительной установкой был организован пост весового контроля и дорожная лаборатория.

Максимальное плечо доставки готовой смеси сократилось значительно и в 2024 году составило 7 км. Сократилось количество автосамосвалов, задействованных доставкой АБС к местам производства работ, а свободные автосамосвалы направлены для выполнения других видов работ. Потеряв зависимость от поставщика, мы имеем возможность самостоятельно определять начало и окончание дорожно-строительного сезона,



руководствуясь лишь погодными условиями. Экономическая составляющая при собственном производстве АБС имеет большое значение. Отсутствие наценки поставщика, а также возможность приобретения инертных материалов на склад заранее позволяют существенно сэкономить бюджетные средства.

- Как осуществляется контроль качества асфальта?

- Организовано несколько этапов контроля качества.

1. Входной контроль качества материалов, поступающих для производства АБС. Создан пост весового контроля с системой автоматизации и пост лабораторного контроля наполненный необходимым лабораторным оборудованием для проведения испытания материалов в соответствии с требованиями действующих стандартов.

2. Контроль производства АБС.

3. Контроль выполненных работ, путем отбора проб устроенного асфальтобетонного покрытия, определения качества уплотнения слоя, оценки физико-механических свойства слоя.

- Какой объем асфальта вы произвели в первый год работы установки и планируете производить ежемесячно/ежегодно в дальнейшем?

- В стартовый для нас дорожно-строительный сезон 2024 года произведено 8090 тонн асфальтобетонной смеси, а площадь выполненных работ по ремонту дорог города составила 60,4 тысяч кв.м.

Объемы производства асфальтобетонной смеси и производимых работ по ремонту дорог зависят от финансирования, выделенного муниципалитетом на данные цели. Прогноз на 2025 год



- 10 000 тонн для собственных нужд и 800 тонн для нужд городских предприятий («Водоканал», «Тепловые сети» и др.). Для асфальтобетонных заводов наши цифры скромные, но и город у нас небольшой.

Прогнозируем в дальнейшем существенный рост объемов производства для удовлетворения потребности близлежащих населенных пунктов, не относящихся к Новоуральскому городскому округу. Этот объем оцениваем еще в 10 000 тонн.

В планах Администрации Новоуральского городского округа и учреждения ежегодно увеличивать объем работ по ремонту автомобильных дорог.



- Расскажите подробно об установке (марка, технические характеристики, производительность). Кто занимается её обслуживанием? Какой тип асфальтобетонной смеси вы производите?

- АСУ приобреталась путем проведения открытого аукциона, а ФЗ №44 «О госзакупках», положения которого запрещают конкретизировать товар под конкретного поставщика или производителя. Перед проведением аукциона на поставку АСУ была проделана большая работа по изучению опыта работы асфальтобетонных заводов, находящихся в Свердловской области. Будущие коллеги помогли разобраться с нюансами эксплуатации и организации производства АБС. На аукцион мы выходили с пониманием характеристик будущей установки и ее возможностей. Старались в техзадании максимально подробно указать необходимые параметры. В результате проведения конкурсной процедуры закупки мы получили асфальтосмесительную установку производительностью 105 тонн в час. Установка мобильная, бесфундаментная, циклического действия. Произведена в КНР. Поставщик — компания ООО «ДС» из г. Самара. Компания занимается поставкой асфальтосмесительного оборудования и комплектующих, выполняет работы по монтажу и техническому обслуживанию асфальтосмесительного оборудования. В течение гарантийного срока обслуживание доверим поставщику, далее перейдем на самостоятельное выполнение регламентного обслуживания.

- Планируете ли использовать какие-то инновационные добавки или технологии?

- Да, планируем. Начальник нашей дорожной лаборатории - человек с большим, ценным



опытом. Казанцева М.Н. имеет стаж трудовой деятельности в дорожных лабораториях 30 лет, а объем выпущенной асфальтобетонной смеси под её контролем перевалил за миллион тонн. В феврале мы начали подготовку к дорожно-строительному сезону 2025 года, в рамках которой дорожная лаборатория занимается проектированием смесей и подбором материалов.

Планов много. На площадках мероприятий, проводимых для дорожников, мне довелось познакомиться с производителями полимерных добавок, способных улучшить физико-механические свойства устраиваемых асфальтобетонных покрытий. Образцы полимерных добавок нами получены, лаборатория занимается их испытанием. Будем применять новые материалы и вести наблюдение за устроенными покрытиями.

- Насколько быстро вы сейчас сможете реагировать на потребности Новоуральска в ремонте дорог благодаря собственной установке?

- Как я уже отмечал выше, в этом плане у нас теперь развязаны руки. Материалы, которые можно хранить, покупаем заранее. Это позволяет в дальнейшем снизить стоимость выпускаемой

смеси и открыть сезон раньше, как только это позволит сделать погода.

- Сократилось ли время выполнения ремонтных работ? Ожидаются ли улучшения в качестве дорожного покрытия?

- Время производства работ сократилось значительно, в первую очередь потому, что мы не зависим от капризов поставщика и не стоим в очереди на отгрузку. Плечо доставки — короткое. Имеем возможность мгновенно корректировать свою работу с учетом изменений погодных условий (прекратить работы по укладке асфальтобетонной смеси при наступлении дождя). У нас появилось больше времени, которое мы можем потратить на другие виды работ. Радует, когда видишь искру в глазах наших сотрудников, когда работа кипит, и не приходится часами простаивать по независящим от нас обстоятельствам.

- Имеется ли опыт других городов или регионов, который был учтен при принятии решения о запуске установки?

- Учитывался опыт работы асфальтобетонных заводов в городах: Санкт-Петербург, Невьянск,

Нижний Тагил, Нижняя Тура. Опыт перенимали на научных конференциях и семинарах, проводимых в г. Москва и г. Санкт-Петербург, в частности опыт компании АБЗ-1.

- Сколько рабочих мест создано благодаря запуску асфальтной установки?

- Учреждение у нас немаленькое и персонал, который может работать с выпуском асфальтобетона, есть. Вновь было создано 3 рабочих места: главный оператор, оператор, начальник лаборатории.

- Есть ли планы по расширению производства в будущем?

- Мы хотим полностью диверсифицировать поставки основных материалов, используемых для замены асфальтобетонного покрытия, а это асфальтобетонная смесь и битумная эмульсия. Поэтому в планах приобретение битумно-эмульсионной установки и выпуск собственной битумной эмульсии.

Планируем не только расширить производство, но и работать над увеличением рынка сбыта, что в свою очередь принесет дополнительный доход бюджету города.

- С какими сложностями вы столкнулись при реализации этого проекта?

- Поставка оборудования совпала с введением недружественными государствами очередного пакета санкций, которые создали некоторые трудности поставщику, но стоит отметить он смог проявить гибкость и преодолел их. Поставка выполнена в ожидаемый срок. Для нас сложности в реализации проекта были вызваны в первую очередь отсутствием опыта в данной сфере, ведь мы возводили производственный комплекс с нуля. А для меня лично - с оттоком кадров. С начала реализации проекта, понимая всю предстоящую сложность и ответственность, Учреждение решило покинуть заместителя директора, главный инженер и юрист, которые по штату МКУ «ДКС» представлены в единственном числе. Тем не менее проект реализован, а к моменту ввода в эксплуатацию была собрана новая команда, готовая идти навстречу новым вызовам. Срок реализации проекта составил менее трех месяцев.

- Снизятся ли затраты на содержание и ремонт дорог после внедрения собственного производства асфальта? На сколько процентов может сократиться бюджет на эти нужды?

- Затраты снижены на АБС и её доставку. Главная задача, которую мы решали, это снижение простоя в ожидании отгрузки АБС и недопущение срыва дорожно-строительного сезона. Немаловажен и экономический фактор. Подводя итог работы в 2024 году, могу сказать, что определена экономия, которую удалось достигнуть собственным производством АБС. Разница между ценой производимой нами АБС с отпускной ценой у сторонних производителей составила от 18 до 30%. Экономия также достигается путем осуществления закупки инертных материалов до наступления нового строительного сезона.

- В каком состоянии находятся дороги в Новоуральске сейчас? Какие участки требуют первоочередного внимания?



- Дороги города в удовлетворительном эксплуатационном состоянии, но требуют внимания. Рост уровня автомобилизации ведет к более быстрому износу асфальтобетонного покрытия, имеется необходимость увеличения темпов ремонта и строительства автомобильных дорог, чем, собственно, мы и занимаемся. В 2023 году площадь ремонта дорог в городе, выполненная Учреждением, составляла 38 тыс.кв. м., а в 2024 году — 52 тыс.кв.м.

Названные объемы ремонта дорог относятся только к МКУ «Дорожно-коммунальная служба». Заказчиками на территории города также выступают МКУ «Управление капитального строительства» (капитальный ремонт дорог и искусственных дорожных сооружений) и МКУ «Управление городского хозяйства» (ремонт внутриквартальных и дворовых проездов). Суммарный годовой объем ремонта дорог в городе трех учреждений составляет 67 тыс.кв.м.

- Что является главным вызовом в сфере содержания и ремонта дорог в вашем городе сегодня?

-В Новоуральске это комплексный фактор, включающий несколько аспектов.

1. Изменение климата и увеличение числа циклов замораживания - оттаивания негативно влияют на состояние дорожного покрытия, ускоряя его разрушение.
2. Дополнительную нагрузку на дороги создаёт растущий уровень автомобилизации. Геометрические параметры и прочностные характеристики дорожных одежд дорог не были рассчитаны при их строительстве в советские времена на то количество транспорта, которое мы имеем в настоящее время.

3. Проблемы, вызванные кадровым дефицитом, и растущая конкуренция на рынке труда замедляют процесс выполнения дорожных работ и снижают их качество.

4. Город является закрытым административно-территориальным образованием, имеющим ряд ограничений для доступа на территорию города, что зачастую делает невозможным привлечение специалистов, подрядных организаций и поставщиков из других территорий.

5. Мобильность при выполнении работ ограничивается ФЗ №44 «О госзакупках», потому как возникающая потребность в запасных частях или материалах не может быть удовлетворена в кратчайшие сроки. Проведение конкурсных процедур требует значительного времени, которого обычно нет - это неминуемо ведёт к простоям предприятия. Таким образом все перечисленные факторы взаимосвязаны и создают серьезные трудности для поддержания дорожной сети города в надлежащем состоянии.

- Какие долгосрочные перспективы развития дорожной сети города вы видите?



-Загадывать далеко вперёд сложно - могу сказать, к чему мы стремимся.

Во-первых, к самостоятельности. Учреждение решает основные задачи, связанные с содержанием, ремонтом и строительством автомобильных дорог и технических средств регулирования дорожного движения. Так случилось, что ежегодно мы осваиваем новое для себя направление и не боимся брать ответственность за его реализацию в дальнейшем. Так, в 2020 году МКУ «ДКС» выполняло весьма ограниченный круг работ, связанных с очисткой и ремонтом проезжей части дорог и содержанием городских газонов. Отмечу, что из учреждения с одной метлой мы стали производителями широкого профиля. В 2025 год мы вошли предприятием, способным самостоятельно производить асфальтобетонные смеси, выполнять работы по содержанию, ремонту и строительству дорог, наносить дорожную разметку современными материалами (краска и пластик), организовывать дорожное движение и многое другое.

Во-вторых, к модернизации существующих дорог с использованием современных технологий и материалов, чтобы повысить их долговечность. В-третьих, к повышению качества обслуживания дорог — развитию системы мониторинга, оперативному реагированию на изменение дорожных условий и улучшению логистики при проведении ремонтных работ. В-четвёртых, к применению современных экологически безопасных материалов и методов строительства и созданию зелёных зон вдоль дорог для улучшения городской среды.

Фото предоставили
Станислав Маркевич и Юрий Доронин

Дивизион прицепной и навесной техники Ростсельмаш завершил масштабный этап модернизации

Подтверждением тому сразу несколько крупных бизнес-проектов, реализованных на площадках предприятия в 2024 году.

Летом на таганрогском филиале приступил к работе цех литья из полимерных материалов методом ротационного формования. Это совершенно новый и достаточно сложный в реализации проект, работа над которым велась с начала реконструкции площадки. Производители промышленного оборудования приезжали в Таганрог, контролировали установку и запуск ротоформовочной машины в соответствии с индивидуальными пожеланиями заказчика.

Не менее сложным был поиск специалистов для работы в новом для компании направлении. Экспертов в данной отрасли в нашей стране можно пересчитать по пальцам рук. Дмитрий Клименко — начальник нового цеха в Таганроге — один из них. Ученик профессора московского НИИ Морозова Юрия Львовича, автора научных работ по переработке полимеров, Дмитрий свыше 10 лет консультировал российских производителей по вопросам работы с различного рода термопластами. Команду для обслуживания техпроцессов начальник цеха формировал не менее тщательно: «Персонал для работы с данным оборудованием мы отбирали из числа сотрудников предприятия. Обучали работе тут же. Помимо навыков программного управления мои операторы прошли курс «молодого бойца» по химии и безопасности взаимодействия с полимерами. Мне было важно, чтобы они понимали процесс: что происходит с материалом при нагревании, как он застывает, налипают или нет и так далее».

В итоге, получилась отдельная фабрика, площадью около 3000 м², в которой россыпь пластиковых



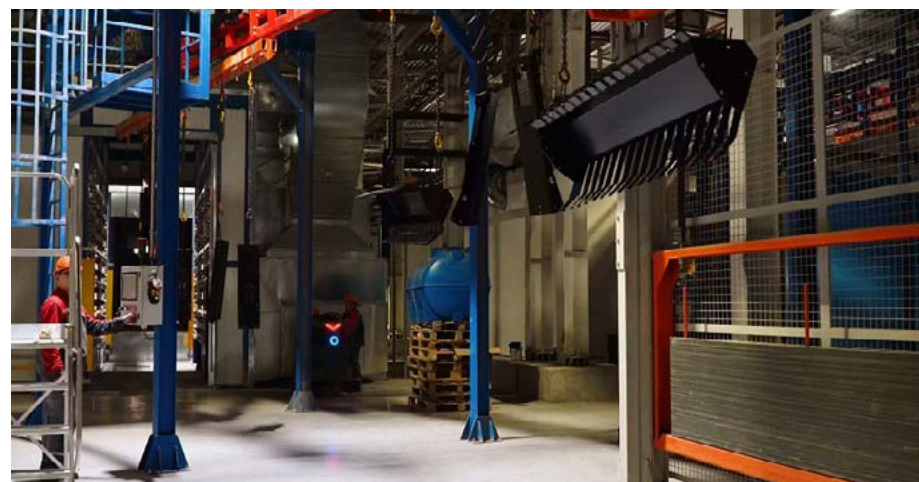
гранул превращается в литье баки для прицепных опрыскивателей, бункеры посевных комплексов, капоты и делители кукурузных жаток. Ранее все эти элементы закупались у зарубежных и отечественных поставщиков. С выходом на полную мощность дивизион планирует полностью закрыть потребность в пластиковых комплектующих не только к прицепной и навесной технике, но и к самоходным машинам Ростсельмаш.

Современный окрасочный комплекс — еще одна гордость таганрогского филиала. Осенью участок приступил к работе в полную силу. Реализованная на новом оборудовании линия «Power and

Free» (силовой и автономный конвейер с двумя направляющими, одна из которых приводится в движение цепью, а вторая — без питания) позволяет любой заготовке пребывать в окрасочных ячейках различное время с поддержанием постоянных параметров температуры и влажности, независимо от сезона. Отслеживать все показатели процесса, начиная от количества деталей (загрузка до 4 траверс в час) до телеметрии и даже температуры маляра позволяют 2700 датчиков, задействованных на всем протяжении конвейерной линии.

Впервые на производственной площадке организован участок широкоформатной плоттерной печати самоклеющихся аппликаций. Собственное изготовление данного типа изделий призвано оптимизировать процесс подготовки к продаже и отгрузки сельскохозяйственной техники в дилерские центры.

В течение 2024 г на все филиалы дивизиона было закуплено порядка 30 различных современных станков, в том числе с ЧПУ, а также сварочное оборудование, контрольно-измерительные приборы и другие. В списке наиболее масштабных приобретений года — горизонтально-расточной станок для участка сборки мостов в г. Ростове-на-Дону, оптоволоконная лазерная установка для резки труб в Морозовске и автоматизированный инструментальный шкаф в Ростове-на-Дону.



СПТОКРАНЫ

18-20 марта 2025 г.

УВК Тимирязев центр



МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

СПТОКРАНЫ

СПЕЦТЕХНИКА И ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

WWW.CRANE-EXPO.RU

ЭКСПОДИЗАЙН
ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Экскаватор-погрузчик LGCE B877F

B877F одна из самых multifunctionальных единиц строительной спецтехники бренда LGCE, разработанных заводом Lingong Group. Сочетая в себе операционные возможности фронтального погрузчика и экскаватора, данная модель отлично подходит для широкого спектра работ по разрыхлению, копанию и выемки грунта, а также погрузки, разгрузки и перемещению строительных материалов, почвы и прочих тяжестей.

Универсальность, высокая производительность и маневренность позволяют применять этот экскаватор-погрузчик в следующих направлениях: строительных, сельскохозяйственных, лесозаготовочных и коммунальных задач: в сфере ремонта дорог, расчистки территорий различных площадок, ландшафтных работах, а также при благоустройстве земельных участков, придомовых территорий и т.д.

Еще одним несомненным преимуществом LGCE B877F является возможность использования данного вида техники в условиях ограниченного пространства рабочей площадки в том числе с узкими подъездными путями.

ОБЩИЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- Грузоподъемность фронтального рабочего оборудования экскаватора-погрузчика B877F составляет 1,8 тонны.
- Высота выгрузки по ковшу превышает 2,69 метра.
- Объем фронтального ковша – 1 м³, экскаваторного – 0,18 м³.
- Максимальная глубина копания достигает 5,3 метра.
- Масса B877F составляет 8,45 тонны.

ДВИГАТЕЛЬ

Надежный и долговечный дизельный двигатель бренда YUCHAI (YC4A105Z-T20) объемом 4,8 м³ с частотой оборотов 2200 об./мин. и системой турбонадува обеспечивает не только высокий уровень производительности экскаватора-погрузчика даже в самых сложных условиях работы, но и гарантирует длительный срок эксплуатации машины.

Четырехступенчатая гидромеханическая трансмиссия Powershuttle от Carraro с ручным переключением передач и подрулевым переключателем направления движения, значительно упрощает задачи оператора в режиме работы фронтальным оборудованием, когда требуется частая смена направления движения.

ГИДРАВЛИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И УПРАВЛЕНИЕ

Система гидравлики представлена аксиально-поршневым насосом большого рабочего объема, обеспечивающим производительность до 176



л/мин гидравлического потока. Модели экскаваторов-погрузчиков LGCE B877F оснащены гидравлическими джойстиком для управления экскаваторным и фронтальным оборудованием. Учитывая конструкцию распределителя с закрытым центром, позволяет выполнять одновременно несколько операций с комфортом и высокой точностью.

Дополнительно стоит отметить систему RIDE CONTROL установленную на гидравлике фронтального оборудования. Эта система позволяет существенно уменьшить раскачку машины при движении с наполненным ковшом и, тем самым, регулировать плавность хода машины, исключая высыпание материала из ковша. При использовании этой функции погрузчик может передвигаться с большей скоростью, сокращая время цикла и уменьшая усталость оператора.

Также стоит отметить, что кабина оператора сертифицирована по стандарту FOPS&ROPS для гарантии безопасности оператора в случае непредвиденных обстоятельств.

КОВШ

Отдельного внимания в перечне технических характеристик модели B877F заслуживает мультифункциональный ковш 4 в 1 с вилами, который может осуществлять погрузочные и бульдозерные работы, захват материала, планировку и работу с паллетами.

ОСОБЕННОСТИ

В конструкции B877F предусмотрена дополнительная двухпоточная гидролиния 3X с линией ротации, дренажем и пропорциональным электронным управлением для использования различного навесного оборудования, что позволяет расширить сферу рабочих возможностей экскаватора-погрузчика, а также устанавливать весь спектр навесного оборудования для подобной техники.

Компания «Русбизнесавто» является эксклюзивным дистрибьютором техники бренда LGCE в России. На модель B877F действует гарантия 36 месяцев или 5000 м/ч.

Для получения более подробной информации обращайтесь к менеджерам.

19-20 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: vk ses@yandex.ru, www.ses.net.ru

2025

Что ждет автобизнес?

13 декабря в Москве состоялась конференция «Автобизнес-2025. Перспективы роста или резкое падение», которую организовала автомобильная консалтинговая компания «АвтоБосс». Более 400 игроков рынка собрались, чтобы обсудить стратегию работы в условиях, когда спрос и предложение на рынке не совпадают, а цены растут при снижении покупательской способности.

Итоговый клуб «АвтоБосса» был очень четко организован, что отметили многие участники мероприятия в своих отзывах. Первый блок был посвящен статистике авторынга России.

Компания «Автомаркетолог» ожидает, что по итогам 2024 года в нашей стране будет реализовано 1,59 млн новых легковых машин — в 1,5 раза больше, чем годом ранее. В текущем году возможны различные сценарии развития. Так, в базовом сценарии продажи новых автомобилей снизятся на 10%, до 1,43 млн штук.

Что касается рынка автокредитов, по данным НБКИ, по сравнению с 2023 годом он вырос почти на 60%. Но, как отметил председатель правления Ассоциации российских банков (АРБ) Олег Скворцов, в конце года выдачи автокредитов начали довольно резко снижаться.

Дело в том, что к концу года оказалось, что проблемы с возвратом денежных средств за дополнительные услуги испытали почти треть (32%) клиентов. Как рассказал заместитель руководителя Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Сергей Колганов, был проведен поведенческий надзор, который выявил недобросовестные практики продаж.

В итоге Банк России собирается воспользоваться правом издать стандарты для кредитных организаций, формировать и обнародовать «черный» список дилеров, которым любой банк будет не вправе выдать заем.



Авторитетные эксперты делились аналитикой по легковому рынку и сегментам коммерческого транспорта. В целом их данные приблизительно совпали и показали стагнацию, а также активную экспансию китайских брендов.

Антон Воронов, директор по развитию дилерского сегмента «Авито Авто» рассказал, что с октября 2023-го по октябрь 2024 года количество объявлений о продаже новых автомобилей выросло на 38%, а спрос снизился на 15%. В сегменте авто с пробегом рост примерно такой же: +35%

объявлений, а спрос при этом упал на 42%. На этом фоне время экспозиции машин на сайте увеличилось во всех ценовых категориях на 33%. Эксперт назвал рынок нестабильным, а также отметил, что конкуренция усиливается, затраты на маркетинг растут.

Но какая статистика без прогнозов. Представители банковского сектора предполагают объемы продаж новых автомобилей в 2025 году на уровне 1,2 миллиона автомобилей. По прогнозу «АвтобизнесРевю», если рынок не накроет новыми сложностями в геополитике, то можно ждать 1,65 миллиона сделок в базовом сценарии и 1,5 миллиона — при негативном развитии ситуации. Представитель сообщества «Автомаркетолог» Татьяна Акимова озвучила в своем выступлении основные тренды рынка:

- 1) сезонные низкие продажи января — февраля 2025-го;
- 2) сложности и ужесточение правил в сфере автокредитования;
- 3) улучшение динамики во втором полугодии;
- 4) стабилизация доли китайских брендов. Уход с рынка некоторых по причине низкой доходности дилеров;
- 5) формирование на рынке новых суббрендов.



По информации НБКИ



По данным портала Drive2.ru

Второй блок сформировали выступления экспертов по теме усиления продаж. Здесь было много прикладной информации от успешных игроков и компаний, которые делают ставку на перспективные направления. Уделили внимание инструментам, позволяющим оптимизировать бизнес, сделать его современным и гибким.

В третьем блоке прошли панельные дискуссии дилеров легкового и коммерческого транспорта, а завершилось мероприятие торжественной частью с награждением лучших дилеров и розыгрышем подарков среди участников.

Гости и спикеры итогового клуба «АвтоБосс», в числе которых были «Роллинг мото», ЛУКОЙЛ — Смазочные материалы, BRILLIANCE, AGR Automotive Group, Ixen Motors Rus, VGV, дистрибьюторы EXEED, CHANGAN, CHERY, GEELY, HONGQI, JAC, Jetour, Livan, Omoda, Porsche, МБ РУС, KIA Моторс, Shacman, Soueast, Zotye, KAMAZ, MAZ и другие, отметили высокий уровень организации конференции.

У клуба уже сформировались свои традиции и авторитет в автоиндустрии. По словам участников, это хорошая площадка для получения и обмена информацией, общения с коллегами по цеху.



ЧТО ТАКОЕ ABOSS?

ABOSS - закрытый премиальный клуб
1 млрд+ Средний оборот резидента | 98% Участников из автобизнеса

Экосистема ABOSS Club — это комплексная структура, которая объединяет все необходимые ресурсы и возможности для владельцев бизнеса в автомобильной сфере. Мы стремимся создать среду, в которой каждый участник может развиваться, обмениваться опытом и получать поддержку.

Наши возможности

- **Коммуникация:** Участники клуба могут обмениваться опытом и знаниями, создавая сеть ценных контактов.
- **Партнерство:** Мы поощряем сотрудничество между участниками, что открывает новые возможности для бизнеса.
- **Семинары и мастер-классы:** Регулярные мероприятия, на которых участники могут обучаться новым стратегиям и методам управления.
- **Онлайн-курсы:** Доступ к эксклюзивным обучающим материалам, которые можно проходить в удобное время.
- **База знаний:** Подборка материалов, статей и видео, которые помогают участникам оставаться в курсе последних тенденций и практик в индустрии.
- **Опытные эксперты:** Участники могут получать советы и поддержку от более опытных коллег, что помогает избежать распространенных ошибок.
- **Менторские программы:** Программы, направленные на развитие навыков и стратегического мышления у участников.

WWW.ABOSS-CLUB.RU | +74959891126

ООО «МАЙЕР ГРУПП» открывает крупнейший автотехцентр в России

ООО «МАЙЕР ГРУПП» сообщает о вводе в эксплуатацию крупнейшего в России multifunctional технического центра по продажам, ремонту и обслуживанию полуприцепов, грузовой и коммерческой техники. Торжественное открытие нового инновационного комплекса, расположенного в районе Домодедово, Московской области, состоится в феврале.



АвтоТехЦентр — комплекс, общей площадью 5100 м², разработанный с учетом передового опыта и новейших стандартов строительства мультибрендовых сервисных центров и оснащенный высокотехнологичным оборудованием для диагностики, ремонта, модернизации и доработки коммерческого транспорта, а также установки дополнительного оборудования.

«Запуск в работу нового современного АвтоТехЦентра позволит предложить нашим клиентам и партнерам принципиально новый уровень услуг и

комплексного обслуживания техники. Очень важно, что в нашем центре диагностика и ремонт как полуприцепа, так и тягача будут происходить на одном участке, что существенно сокращает часы простоя техники. Уверены, что наши потребители высоко оценят профессиональный подход, четкость, оперативность, доступность и удобство нового центра, — подчеркивает Александр Потопов, Генеральный директор «МАЙЕР ГРУПП».

Станция технического обслуживания площадью 2250 м² располагает 20 универсальными постами. Число постов варьируется в зависимости от размеров автомобилей и может достигать до 80-ти благодаря длине стапельных линий, которая составляет до 30 метров. Данная длина также позволяет одновременно обслуживать как полуприцеп, так и тягач на одной линии. На территории сервиса организован большой склад запчастей, что позволит значительно увеличить скорость ремонтных работ.

На территории комплекса будут также расположены: отдел модернизации и дополнительного оборудования; центр по продажам полуприцепной техники MAYER Cargoline; центр продаж новой коммерческой и грузовой техники; отдел trade-in; магазины запасных частей и грузовых шин.

АвтоТехЦентр отличается удобной транспортной доступностью благодаря наличию заездов и выездов с Каширского шоссе, а также федеральной трассы М-4 Дон.

КРМЗ запускает новый цех для производства кормозаготовительной техники и фронтальных погрузчиков

Краснокамский ремонтно-механический завод (входит в Ассоциацию «Роспецмаш») презентовал новый цех площадью более 1000 кв. метров — он позволит заводу расширить производство серийной продукции: кормозаготовительной техники KRMZ Innovation и навесных фронтальных погрузчиков FRONTLIFT.

В строительстве приняли участие компании из Альянса проверенных подрядчиков — членов Пермского регионального отделения общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

Сегодня к цеху подведены все необходимые коммуникации, а полноценную работу он начнет примерно через три месяца. В новом производственном помещении разместят сварочное оборудование — до девяти сварочных постов.

В строительстве нового цеха КРМЗ принимали участие ООО «КБ ИПК», компании «С-Групп», «РегионЭнергоМонтаж», «КВАДРАТ», сеть бетонных заводов «Вега», «СПК-Спектр», «Технологии строительства» и др. Генеральным подрядчиком строительства нового цеха выступило ООО «Институт промышленного строительства».

Дмитрий Теплов, директор КРМЗ:

— Строительство таких помещений требует учета множества нюансов, внимательного отношения к изменениям в законодательстве. Мы знаем, что многие проекты сталкиваются с трудностями на

этапе реализации. У нас такого риска не было, ведь члены Альянса проверенных подрядчиков общались друг с другом на всех этапах проектирования и строительных работ, более того — они обеспечили экономию по ряду направлений, например, в обустройстве кровли. В итоге мы не выбились из начальной сметы, а также полностью уложились в необходимые сроки.

Инвестиции в новый цех составили порядка 100 млн рублей, он построен с помощью программы промышленной ипотеки от СБЕРА. Проект стартовал осенью 2023 года, основная часть строительства велась летом 2024 года.

В новом цехе, кроме производственных площадей, предусмотрен склад для лакокрасочной продукции, помещения для инженерного персонала и помещения, которые обеспечат комфорт заводчан.

Оксана Щерба, промышленный дизайнер:

— Мы разработали общий дизайн проект нового цеха, включающий цветовое решение, систему освещения, дополнительные помещения, которые позволят «очеловечить» цеховое пространство.

Запрос на эстетику промышленных помещений появился относительно недавно: в них не просто должны стоять станки, они также должны хорошо смотреться на фотографиях и быть комфортными для сотрудников.

Дизайнер и специалисты компании-проектировщика нового корпуса КРМЗ — ООО «КБ ИПК» — вместе работали над проектом.

Артур Хабибуллин, директор ООО «КБ ИПК»:

— Проектирование строительной основы нового цеха заняло примерно три месяца, в общей сложности здесь около 200 тонн металлоконструкций. Мы постоянно сверялись с дизайн-проектом помещения, делали расчеты на его основе. Радостно сегодня видеть результаты своей работы и то, что заказчик ими доволен.

В планах КРМЗ дальнейшее расширение производственных площадей, в частности строительство нового цеха механической обработки, которых будет соединяться с главным зданием завода с помощью теплого перехода.

Глава Минпромторга России Антон Алиханов посетил Кировский завод

В Санкт-Петербург с рабочей поездкой приехал Министр промышленности и торговли Российской Федерации Антон Алиханов. Это первое знакомство Министра с Петербургским тракторным заводом, который уже много лет остается одним из флагманов отечественного машиностроения.

Экскурсию провели Серебряков Сергей Александрович и Семенов Георгий Петрович. Глава Минпромторга России ознакомился с ключевыми производственными площадками предприятия, включая цех трансмиссий — крупнейший машиностроительный объект Северо-Западного региона. Антону Алиханову продемонстрировали, как происходит обработка металлических заготовок, сборка автоматических коробок передач, а также химическая и термическая обработка деталей.

Особое внимание в ходе посещения было уделено качеству продукции. Министру рассказали о строгих стандартах, которые уже много лет соблюдаются на предприятии, а также о том, как совершенствуется техника марки «Кировец». Эти машины давно стали символом надежности и инноваций в сельскохозяйственной и промышленной отрасли.

Рабочая поездка Министра стала значимым событием для Кировского завода, подчеркнув его роль в развитии российской промышленности. В планах предприятия — продолжать внедрять инновации и укреплять свои позиции на рынке, сохраняя традиции качества и надежности.

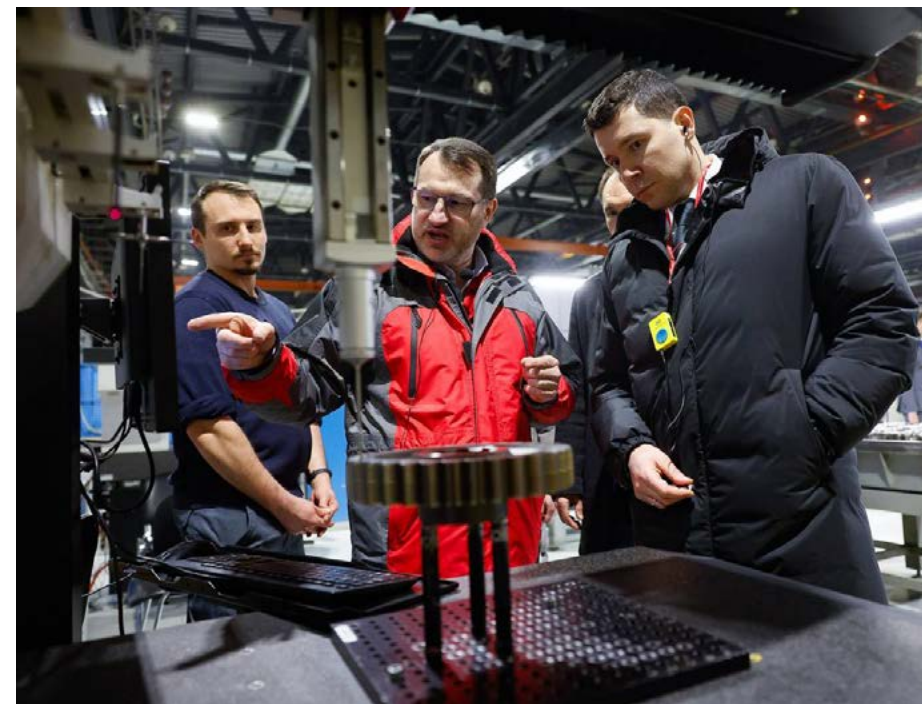


фото Минпромторга России

В Москве прошли крупнейшие в России выставки автотранспортной отрасли: COMTRANS INTERNATIONAL 2024 И URBANTRANS 2024

С 10 по 13 декабря 2024 года в Москве, в ЦВК Экспоцентр одновременно прошли: крупнейшая в России международная выставка коммерческих автомобилей COMTRANS International и выставка автобусов и техники для городской мобильности URBANTRANS.

С 10 по 13 декабря 2024 года в Москве, в ЦВК Экспоцентр одновременно прошли: крупнейшая в России международная выставка коммерческих автомобилей COMTRANS International и выставка автобусов и техники для городской мобильности URBANTRANS.

В выставках приняли участие 227 компаний из 4-х стран мира: Россия, Белоруссия, Китай и Турция. Генеральным информационным партнером выставок выступил ИД «За Рулем».

Крупнейшие автопроизводители представили на своих стендах новые модели грузовых и легких коммерческих автомобилей, автобусов и микроавтобусов, специальной автотехники, прицепов и полуприцепов, также были представлены новинки в сферах запчастей и комплектующих.

За 4 дня выставки посетили более 12 000 профессионалов из автомобилестроительной и автотранспортной отраслей.

Торжественным началом выставки стала Церемония награждение победителей конкурса «Гран-при «За рулем» Коммерческие автомобили 2024», учрежденного редакциями журналов «За рулем» и «Рейс».

В конкурсе традиционно участвовали только новые автомобили и прицепы, которые вышли на российский рынок в 2024 году.

В этом году за победу боролись 30 транспортных средств.

Технику оценивали профессионалы грузового и пассажирского дела — представители крупных автотранспортных компаний, торговых и ремонтных предприятий, такие как, например: Gefco, Magnit, Деловые линии, Автоэкспедитор, Автолайн, Траско и другие крупные компании.

Победители были определены в 8 номинациях, две из которых: Премьера года и Сделано в России являлись редакционными номинациями.

Победители «Гран-при «За рулем» Коммерческие автомобили 2024»:

Легкие грузовики (LCV)

- Соболь NN 4x4 Среднетоннажные грузовики
- Валдай 12



Тяжелые грузовики

- КАМАЗ-54902 и Dongfeng GX Автобусы малого и среднего классов
- Газель e-City и КАМАЗ-4280-F5
- Автобусы большого класса
- Golden Dragon 6129 Navigator Полуприцепы
- Тонар R3-13D изотермический

Премьера года

- АО «Романов» Гражданский грузовой полноприводный автомобиль БА3 Сделано в России
- Соллерс - За локализацию автокомпонентов

12 декабря экспозицию выставки отметили визитом: Генеральный директор ГУП «Мосгортранс» Николай Асаул, Заместитель руководителя Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы Дмитрий Пронин, Генеральный директор СПб ГУП «Пассажиравтотранс» Андрей Лызин. В сопровождении Директора Ассоциации «ТАМА», председателя Комиссии по вопросам цифровой мультимодальной пассажирской мобильности Общественного Совета Минтранса России Норайра Блудяна, представители делегации ознакомились с экспозицией и в ходе

осмотра посетили стенды крупнейших производителей.

В рамках экспозиции выставок особенно масштабно были представлены новинки от российских и белорусских автопроизводителей, а также много предложений турецких и китайских партнеров.

ГЛАВНЫЕ НОВИНКИ ЭКСПОЗИЦИЙ ВЫСТАВОК COMTRANS INTERNATIONAL И URBANTRANS

Одной из главных новинок выставок стал полноприводный микроавтобус «ГАЗель NN 4x4», который получил раздаточную коробку с электронным управлением поворотной шайбой. Также на стенде была представлена новая вариация «ГАЗели NN» — школьный автобус нового поколения с кузовом увеличенной длины. Интересным экземпляром стал первый в России серийный низкопольный электробус малого класса «Газель e-City», имеющий запас хода 150 км.

ГК «СТТ» привезла на выставку всё семейство грузовиков Валдай — от магистрального тягача Валдай 45 до рефрижератора на шасси Валдай 8. Центральное место на стенде ГК «СТТ» занял магистральный тягач «Валдай 45», созданный для



междугородных грузоперевозок. Автомобиль оснащен 470-сильным дизельным двигателем с крутящим моментом 2200 Нм и 12-ступенчатой автоматизированной коробкой передач.

Белорусский флагман МАЗ продемонстрировал на стенде седельный тягач 54402L юбилейной серии, изотермический фургон «Купава 573100» с гидробортом на базе шасси МАЗ и троллейбус большого класса 303T20, который приводится в движение асинхронным электродвигателем номинальной мощностью 155 кВт и имеет систему автономного хода с гибридными суперконденсаторами, которая позволяет проезжать участки дорог без контактной сети протяженностью до 20 км.

Еще одна белорусская компания, «КФ-Авто», вывела на российский рынок новый бренд коммерческого транспорта Avior. На стенде компании продемонстрировали дизельные цельнометаллические фургоны Avior V90 и G10, а также новый автобус Avior, который будет разрабатываться в трех модификациях — городской, пригородной и туристической.

На выставке состоялась презентация грузовых автомобилей «БАЗ», серийный выпуск которых на заводе АО «Романов» в Санкт-Петербурге начнется в 2025 году. На выставке можно было увидеть самосвал полной массой 36 тонн и тягач. Создатели

сообщают, что все компоненты производятся в России и Беларуси, а уровень локализации составляет 97%.

КАМАЗ продемонстрировал городской автобус среднего класса пассажироместимостью на 65 человек КАМАЗ-4280-F5 Vega. Еще одна модель на стенде - Автобус КАМАЗ-4290-30-5M, разработанный на собственной платформе. Автобус оснащен четырёхцилиндровым дизельным двигателем КАМАЗ 445.520 мощностью 154 кВт.

Также в средне- и крупнотоннажном сегменте был представлен бренд Altai Trucks. Одним из экземпляров на стенде компании стало полноприводное шасси ALTAI TRUCKS 6x6 серии CORBU. Шасси обладает мощным двигателем 300 л.с. и максимально разрешенной массой 25000 кг.

Кроме этого Altai Trucks продемонстрировал свои флагманские модели: шасси MULTA 20 тонн, и ARGUT 12 тонн, собранные в России в сотрудничестве с компанией 261 Ремонтный завод, расположенной в Великом Новгороде.

Волжский Volgabus привез на выставку автобус-гибрид 5270LH с китайской установкой Yuchai. Тяговая батарея с ёмкостью 48 А.ч, почти в два раза меньше, чем у электробусов. В сегменте междугородных автобусов волжане анонсировали обновлённый Volgabus-5285 «Марафон». Посадочных мест - от 45 до 60 в зависимости от комплектации. Ульяновский СИМАЗ показал две новинки: новый

низкопольный городской автобус и автобус 2258 с новым дизельным двигателем Yuchai и коробкой Fast Gear.

Белорусский производитель МЗКТ провел на стенде премьерный показ туристической модели автобуса НЕМАН-420435-010, а также автобуса НЕМАН-420423-501 в пригородном исполнении. И туристический автобус, и междугородный уже есть в продаже.

На стенде АвтоВАЗа в центре внимания оказалась двухтопливная модель Lada Vesta Cross CNG, представленная связкой 1,8-литрового 122-сильного мотора и вариатора. Еще одна интересная новинка автозавода - Lada Vesta для людей с ограниченными возможностями. Интересный экспонат на стенде - Lada Granta с надстройкой рефрижераторного фургона, представленный в двух вариантах длины надстройки.

Китайский автопром широко развернулся на выставках COMTRANS International и URBANTRANS:

Автомобили Dongfeng заняли на выставке сразу несколько стендов, фургон Dongfeng Z55N с лёгким кузовом из сэндвич-панелей с сотовой структурой, а также Dongfeng C180L, оснащенный новой рефрижераторной установкой. Также была представлена обновлённая версия тягача Dongfeng GX.

АО «МБ РУС» выставил четыре автомобиля бренда Foton. Среди интересных новинок этой марки: электрический фургон Toano, который

комплектуется электродвигателем на 177 л.с., а также восьмиместная версия Тоано, которая предназначена для перевозки пассажиров на междугородних маршрутах или использования в качестве шаттла в туристической индустрии.

На стенде бренда Forland были представлены машины на нескольких типах шасси разной полной массы и с различными надстройками: КМУ на шасси Forland 12, бортовая платформа со сдвижным тентом на шасси Forland 8 и изотермический фургон и фургон-мороженица на шасси Forland 3.

В рамках экспозиции был анонсирован гибридный Yutong ZK6116 CHEVG, у которого нет аккумулятора, но есть суперконденсатор и два электромотора между дизельным двигателем и ведущим мостом. То есть, они используются вместо коробки передач.

Бренд Shacman привёз на выставку свои новые модели. Седельные тягачи: X6000 4x2 и X6000 6x4, газовый тягач X6000 4x2 LNG и беспилотный тягач Shacman X6000, созданный в партнёрстве с Яндексом.

Sinotruk был представлен двумя брендами: топовым Sitrak и более доступным Howo.

Компания СюйГун Ру, дистрибьютор марки XCMG, привезла новые тягачи, автокран и автобетононасос.

На стенде бренда SANY были представлены тягачи, а также интересный экземпляр - электрический грузовик SANY C156 CE4x2B.

ДЕЛОВАЯ ЧАСТЬ ВЫСТАВОК URBANTRANS И COMTRANS INTERNATIONAL:

С первого дня выставка URBANTRANS сопровождалась масштабной программой деловых мероприятий, которая продлилась в течение всех дней проведения выставки на специальной площадке



URBANTRANS Mobility Forum, подготовленная организаторами в партнерстве с Транспортной Ассоциацией Московской Агломерации (TAMA).

Спикерами и модераторами программы выступали ведущие эксперты автомобильной индустрии и транспортной отрасли, руководители компаний-производителей, представители федеральных министерств и ведомств, руководители крупнейших автотранспортных предприятий страны.

В рамках форума URBANTRANS Mobility обсудили ключевые проблемы и вызовы, с которыми сталкивается сейчас российский рынок пассажирского транспорта.

Каждый день форума был посвящен отдельной тематике:

10 декабря - день автопроизводителей, он открылся сессией «Развитие пассажирского транспорта РФ до 2035 года». В панельной сессии приняли участие руководители крупнейших компаний производителей пассажирского транспорта. 11 декабря — день пассажирских перевозок, открылся пленарным заседанием «Агломерационный транспорт: транспортная политика и стратегия развития». 12 декабря — этот день форума был посвящен модернизации общественного транспорта и транспорта совместного пользования. Открыл этот день СПб ГУП «Пассажиравтотранс» сессией: «Развитие пассажирской мобильности в Санкт-Петербурге».

13 декабря — прошел под эгидой Университетского конгресса: «Основные направления научно-образовательной деятельности ВУЗов в сфере транспорта».

За 4 дня проведения форума URBANTRANS Mobility выступили более 70 спикеров, количество слушателей составило более 700 человек.

Также 11 декабря в рамках выставки COMTRANS International состоялась сессия «Автоперевозки внешнеторговых грузов. Современные реалии» при участии спикеров от Министерств транспорта России и Китая в партнерстве с ассоциацией АСМАП.

В рамках дискуссии были затронуты актуальные аспекты государственного регулирования международных автоперевозок, в частности автомобильные перевозки между Китаем и Россией, обсуждены меры по увеличению пропускной способности важнейших автомобильных пунктов пропуска и как работать российским автоперевозчикам в условиях переориентации грузопотоков.



Организатор:

окружной выставочный центр

* ЮГОРСКИЕ КОНТРАКТЫ *

Техническая поддержка:

EXROTECH

MEMBER
OF THE RUSSIAN
UNION OF EXHIBITIONS
AND FAIRSЧЛЕН
РОССИЙСКОГО
СОЮЗА ВЫСТАВОК
И ЯРМАРОК

30 МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА

СУРГУТ.
НЕФТЬ И ГАЗ
2025



30th INTERNATIONAL
SPECIALIZED
TECHNOLOGICAL EXHIBITION

SURGUT.
OIL & GAS
2025

29.09 - 01.10



г. Сургут,
СОК «Энергетик»
ул. Энергетиков, 47

+7 (3462) 94-34-54
sales@yugcont.ru
sngexpo.ru



Министерство дорожного
хозяйства и транспорта
Челябинской области

ВЫСТАВКА-ФОРУМ

ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ



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

Генеральные информационные партнеры:



17-18 АПРЕЛЯ



www.expochel.ru

Совет директоров Ассоциации «Росспецмаш» обсудил непростую ситуацию на рынке специализированного машиностроения

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

Эксперты обсудили результаты развития отрасли в 2024 году и вызовы, с которыми машиностроители уже столкнулись в текущем году.

Очень сложной складывается ситуация в российском сельхозмашиностроении. Высокая ключевая ставка Центробанка, низкая доходность аграриев, сокращение финансирования ключевых мер господдержки и пересмотр условий их реализации привели к значительному снижению производства и отгрузок отечественной сельхозтехники. Участники заседания пока не видят каких-то предпосылок к росту продаж и выпуска машин и оборудования в 2025 году относительно прошлого года. При этом не исключается вариант дальнейшего развития негативной динамики.

Производители строительно-дорожной техники тоже сталкиваются с падением спроса на рынке, которое связано со снижением покупательной способности потребителей, с запредельно дорогими

кредитами и лизингом, со сдвигом финансирования крупных инфраструктурных проектов. На некоторых заводах ситуация с затовариванием складов близка к критической.

Несмотря на рост в количественном выражении производства прицепной техники в 2024 году на 12,5%, ситуация в отрасли тоже выглядит непростой. Положительную динамику обеспечила первая половина прошлого года, последние месяцы которого характеризовались серьезным снижением количества заказов. Заводы по итогам 2025 года могут столкнуться с сокращением выпуска и отгрузок впервые за последние годы. Была также отмечена активность отечественных игроков рынка в направлении выпуска и локализации комплектующих.

Что касается производства в России компонентов для специализированной техники, то необходимо разработать план по развитию отрасли. Ассоциация «Росспецмаш» совместно с профильными органами государственной власти, производителями и потребителями соответствующей продукции проводит активную работу в этом направлении.

Отечественные компании пищевого машиностроения показали в 2024 году рост производства почти на 55%. Большую роль в этом сыграли заводы по выпуску холодильного оборудования и



оборудования для переработки сельхозпродукции. При этом некоторые участники заседания заявили, что начали сталкиваться со снижением спроса по отдельным сегментам и видам выпускаемых машин.

В рамках заседания Совет директоров также рассмотрел вопрос о вступлении в ряды ассоциации новых компаний. Кандидатура в действительные члены ООО «Техно Юнион+» была одобрена и рекомендована к вынесению на голосование Общего собрания ассоциации.

ООО «Транскон», ООО «Завод гидроцилиндров «Метека», ООО «Гидродрим», ООО «АгроПромШина», ООО «Амкодор-Агидель» были приняты в ассоциированные члены.

Местом проведения Общего собрания Ассоциации была определена Тверская область, которую машиностроители посетят с 18 по 20 июня.

LOGISTIKA EXPO

ВАШ КУРС НА УСПЕХ

Международная выставка логистики, транспорта, складской техники и оборудования

27-30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва

Организатор



При поддержке



Разделы выставки:

- Транспортная логистика
- Складская логистика
- Логистические услуги
- Автоматизация логистики
- Девелопмент



logistika-expo.ru

COMVEX

ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ

Главная выставка
коммерческого транспорта
и технологий в России

27–30 мая 2025

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

Организатор

**SIGMA
XPO**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр



comvex.ru

СТО EXPO

ВАШ КЛЮЧ К УСПЕХУ

Международная выставка запчастей,
послепродажного обслуживания
и сервиса

27–30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва



sto-expo.ru



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

Организатор

**SIGMA
XPO**

Соорганизатор

**GROUPAUTO
Russia**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

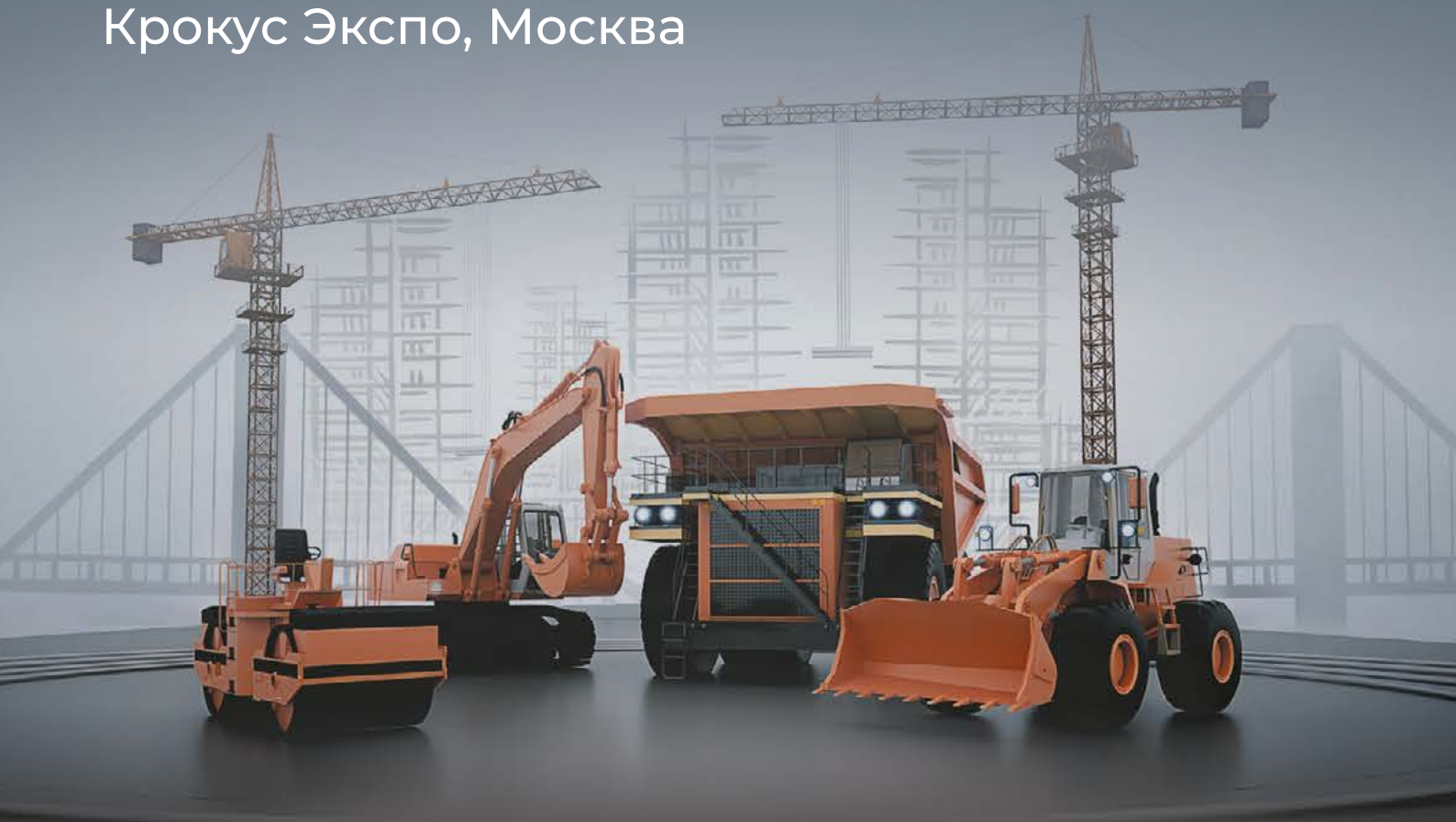
СТТ ЭХРО

ОСНОВА ВАШЕГО УСПЕХА

Главная выставка строительной
техники и технологий в России

27–30 мая 2025

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

Организатор



При поддержке



ctt-expo.ru