

СПЕЦТЕХНИКА

И ТРАНСПОРТ

№05–06
ИЮНЬ – ИЮЛЬ

Суровый мир.
Надежная
техника.

 **LIUGONG**



стр. 7-9



www.liugongrussia.ru



SPEC-TECHNIKA.RU

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ТОЛЬКО ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ для надежной работы ТЕХНИКИ ЧЕТРА!



БУЛЬДОЗЕРЫ • ТРУБОУКЛАДЧИКИ • ЭКСКАВАТОРЫ

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОРИГИНАЛЬНЫХ ЧАСТЕЙ ЧЕТРА:

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

КОНТАКТЫ:

ООО Компания «Уралпромсервис»
г. Екатеринбург
тел: +7 (343) 379-00-77
www.ups7.ru
Сделано в России

Российские производители строительно-дорожной техники могут столкнуться с сокращением производства по итогам 2022 года

Расширенное заседание Комитета производителей строительно-дорожной техники Ассоциации «Росспецмаш» прошло в режиме видеоконференцсвязи и собрало ведущих отечественных производителей.



В мероприятии приняли участие руководители более 40 российских заводов по производству строительно-дорожной техники, руководство Ассоциации «Росспецмаш» и Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России.

Председатель Комитета, Председатель совета директоров АО «Галицкий автокрановый завод», АО «Клиновский автокрановый завод» и ООО «Камышинский крановый завод» Олег Зеленский в приветственном слове отметил, что темы, представленные на заседании, имеют первостепенную значимость. Необходимо защитить право российских производителей на добросовестную конкуренцию на рынке России с иностранными производителями, стимулировать платежеспособный спрос на отечественную специализированную технику, развивать производство и локализацию комплектующих, существенно нарастить

сотрудничество со строительными компаниями в рамках создания востребованных машин.

Машиностроители озвучили ситуацию, которая на текущий момент складывается на заводах. По итогам текущего года большинство предприятий ожидают сокращения объемов производства на 20–50% (в зависимости от компании и сегмента техники) из-за снижения платежеспособного спроса.

Особо остро стоят вопросы «экспансии» китайской спецтехники на российский рынок, который полностью открыт для такого импорта, и демпинга со стороны иностранных компаний. Текущая ситуация ставит под угрозу развитие отечественного специализированного машиностроения.

Кроме того, заводы испытывают трудности с поставками комплектующих, в связи с чем многие из них уже перестраиваются на новых поставщиков и производителей.

Машиностроители рассчитывают на поддержку государства в направлении стимулирования платежеспособного спроса, выравнивания условий конкуренции с иностранными компаниями, надеются на новые программы субсидирования производства и локализации ключевых компонентов.

Заместитель директора Ассоциации «Росспецмаш» Вячеслав Пронин обратил внимание участников заседания на необходимость форсировать темпы по увеличению уровня локализации российской строительной-дорожной техники. Для этого нужно инвестировать средства в собственное производство компонентов, чтобы не зависеть от иностранных поставщиков.

Предприятия будут намного активнее финансировать такие проекты, когда у них появится уверенность, что государство в долгосрочной перспективе не допустит засилья импорта на внутреннем рынке.

СПЕЦНОВОСТИ

- Строительство цеха по производству прицепной техники запустили в нижегородской области в рамках импортозамещения
- Российские производители прицепной техники обсудили текущее положение дел в отрасли
- Бульдозеры ЧЕТРА заменят импортную технику на предприятиях «Норникеля»: компании подписали меморандум о намерении
- GUT TRAILER представил первый контейнеровоз в России с системой сдвижения установленного контейнера
- «ЧЕТРА» передала партию мини-погрузчиков ЧЕТРА МКСМ коммунальным предприятиям Республики Башкортостан
- К победе через дюны: ЭСАБ поддерживает «Камаз-Мастер» на ралли «Шелковый путь»
- Яковлевский ГОК компании «Северсталь» замещает поставщиков европейской техники
- Курганмашзавод отмечает день рождения
- Российский завод представил обновленный автогрейдер

СПЕЦРЕЛИЗ

- 1 Российские производители строительной-дорожной техники могут столкнуться с сокращением производства по итогам 2022 года
- 8 Бульдозер Промтрактора получил Золотой Знак качества
- 9 «Шубарколь комир» и компания «ЭСАБ» анонсировали сотрудничество
- 15 Специальные модели погрузчиков SHANTUI серии «FORESTER»
- 16 EnviX: надежный серийный вездеход, который можно собрать под себя
- 18 Экскаваторы Hyundai R1250-9 и R850LC-9 как поставлялись в Россию, так и будут поставляться, тогда как основные конкуренты в связи с санкциями ушли с нашего рынка.
- 19 Комтранс и спецтехника: кто остался на рынке?
- 33 Экскаватор Hyundai HX300SL

ПОСТРЕЛИЗ

- 14 Машиностроители озвучили на конференции в Санкт-Петербурге основные вызовы для отечественного специализированного машиностроения
- 34 СТТ Ехро 2022: тысячи посетителей, сотни участников деловой программы, десятки проданных единиц техники

ПРЕСС РЕЛИЗ

- 31 Инструмент будущего: чем удивит юбилейная выставка MITEX 2022
- 48 Межрегиональная специализированная выставка-форум НИЖНЕВАРТОВСК. НЕФТЬ. ГАЗ. ТЭК

СПЕЦЭКСПЕРТИЗА

- 24 Работа без перебоев: как продлить срок эксплуатации строительной техники

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

- 27 Рынок прицепной техники: особые правила



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

Учредитель и издатель:
Е.Р. Хафизова

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

Корректор: У.А. Смирнова

Дизайнер: Георгий Мартыненко
liberty-studio@bk.ru

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

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

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

Выход в свет: 30 июля 2022 года

Тираж: 10 000 экз.

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

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

Цена свободная

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

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

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

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

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

Оператор специализированных
выставок
и мероприятий

Учредитель информационного портала
и издатель журнала
«Спецтехника и транспорт»

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



СТРОИТЕЛЬСТВО ЦЕХА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ ЗАПУСТИЛИ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ



Машиностроительный завод «ФоксТанк» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»), один из ведущих производителей прицепной техники в России, приступил к строительству третьего производственного цеха на своей площадке в пос. Селекция Нижегородской области.

Размещение такого производства в регионе предоставит «абсолютно новые возможности продукции и услуг» — это вклад в развитие всей машиностроительной отрасли Российской Федерации. Уникальность продукции и технологий в настоящее время носит конфиденциальный характер.

Первоочередной задачей нового цеха является обеспечение внутреннего рынка, но немаловажный фактор — развитие экспорта. Благодаря новому производству, «ФоксТанк Моторс» сможет потеснить импортеров и увеличить долю своего экспорта с 13% до 35%. Также, цех позволит российской экономике получить импортозамещение в нескольких сегментах рынка: комплектующие и спецтехника.

Планы по развитию машиностроения в Нижегородской области еще более масштабнее — на этой же площадке в ближайшие полтора года должно появиться производство по выпуску дорожной спецтехники, рассчитанные на создание еще 200 рабочих мест.

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ ОБСУДИЛИ ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

Ведущие российские игроки рынка приняли участие в заседании комитета производителей прицепов и полуприцепов Ассоциации «Росспецмаш», которое прошло в режиме видеоконференцсвязи.

Среди участников мероприятия — руководство Ассоциации «Росспецмаш», заводов по производству прицепной техники, Департамента автомобильной промышленности и железнодорожного машиностроения Минпромторга России.

Несмотря на рост производства и отгрузок прицепной техники в первом квартале текущего года, многие производители уже в апреле фиксируют существенное сокращение заказов. Основная причина — недоступность кредитов и лизинга в связи с запредельно высокими ставками.

По словам замдиректора Ассоциации «Росспецмаш» Вячеслава Пронина, с целью стимулирования стабильного спроса на прицепную технику на рынке России необходимо субсидировать льготный лизинг в рамках постановления правительства № 811, снижая финансовую нагрузку на потребителей. Кроме того, требуется рассмотреть вопрос создания системы федерального лизинга для производителей прицепной техники по аналогии с механизмом, реализуемым Росагролизингом в направлении сельхозтехники. В связи со сложившейся экономической и политической обстановкой отечественные предприятия



ЧЕТРА

Официальный дилер
ООО ПКП "РМЗ"

**БУЛЬДОЗЕРЫ
ТРУБОУКЛАДЧИКИ
КОЛЕСНАЯ ТЕХНИКА**

Оригинальные запасные части
Капитальный ремонт
Сервисное обслуживание спецтехники

г. Новосибирск, ул. Петухова 35а, к.3 | 362-00-11, 362-00-13 | rmz000@mail.ru | www.ntzik.ru



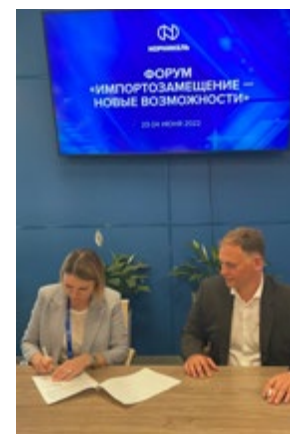
ведут активную работу по перестраиванию логистических цепочек, ищут новых поставщиков и производителей комплектующих, разворачивают собственное производство компонентов.

Несмотря на принимаемые меры, заводы сообщили о наличии проблем с поставками ряда компонентов, в частности для осевых агрегатов. Поэтому важно разработать и реализовывать новые программы субсидирования и грантовой поддержки производства и локализации комплектующих в России.

Кроме того, участники заседания обсудили вопросы защиты условий добросовестной конкуренции на российском рынке с зарубежными производителями прицепной техники, имеющими неограниченные возможности по комплектациям, и реализацию постановления Правительства № 855 «Об утверждении Правил применения обязательных требований в отношении отдельных колесных транспортных средств и проведения оценки их соответствия».

По итогам мероприятия представитель Минпромторга России попросил машиностроителей и Ассоциацию «Росспецмаш» сформировать и направить в Департамент автомобильной промышленности и железнодорожного машиностроения консолидированные предложения по поддержке отрасли для дальнейшего рассмотрения и принятия конкретных решений.

БУЛЬДОЗЕРЫ ЧЕТРА ЗАМЕНЯТ ИМПОРТНУЮ ТЕХНИКУ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ «НОРНИКЕЛЯ»: КОМПАНИИ ПОДПИСАЛИ МЕМОРАНДУМ О НАМЕРЕНИИ



Директор по продажам промышленной техники «ЧЕТРА» Ирина Машенькина приняла участие в крупном форуме по импортозамещению, организованном «Норникелем». На конференцию, которая прошла в Норильске, пригласили около 200 представителей 100 крупнейших технологических компаний России, Казахстана и Беларуси. В течение двух дней участники форума обсуждали способность отечественной промышленности обеспечить потребности «Норникеля» и других крупных российских предприятий всеми необходимыми материалами и оборудованием.

В ходе работы секции «Транспорт и комплектующие» Ирина Машенькина провела презентацию, где рассказала о возможностях поставки техники всех классов, запчастей к бульдозерам ЧЕТРА, а также ходовых систем к импортным машинам. В своем выступлении она отметила, что компания «ЧЕТРА» готова реализовывать технику с расширенной гарантией и специальным сервисным сопровождением. Итогом участия в форуме «Импортозамещение — новые возможности» стало подписание меморандума о намерении, который предусматривает переход предприятий «Норникеля» от зарубежных тяжелых бульдозеров к отечественным.

«Мы можем позволить себе уйти от тяжелых бульдозеров импортного производства на отечественные, бульдозеры ЧЕТРА. Также рассмотрим возможность использования продукции ЧЕТРА в части мини-погрузчиков», — отметил Андрей Крупенько, представитель Транспортного департамента Заполярного филиала «Норникель».

Ирина Машенькина, директор по продажам промышленной техники компании «ЧЕТРА»: «Норникель» — один из основных стратегических партнеров, с которым мы сотрудничаем более 10 лет и заслуженно являемся основным поставщиком техники малого и средних классов. Теперь наше партнерство расширено до знаменитых тяжелых машин ЧЕТРА. Мы благодарим «Норникель» за организацию данного форума и оказанное доверие нашему предприятию».

Ирина Машенькина, директор по продажам промышленной техники компании «ЧЕТРА»: «Норникель» — один из основных стратегических партнеров, с которым мы сотрудничаем более 10 лет и заслуженно являемся основным поставщиком техники малого и средних классов. Теперь наше партнерство расширено до знаменитых тяжелых машин ЧЕТРА. Мы благодарим «Норникель» за организацию данного форума и оказанное доверие нашему предприятию».

GUT TRAILER ПРЕДСТАВИЛ ПЕРВЫЙ КОНТЕЙНЕРОВОЗ В РОССИИ С СИСТЕМОЙ СДВИЖЕНИЯ УСТАНОВЛЕННОГО КОНТЕЙНЕРА

Компания Gut Trailer выпустила эксклюзивную модель четырёхосного контейнеровоза с возможностью передвижения контейнера.

Главная особенность — гидравлическая система перемещения гружённого контейнера. Она позволяет передвинуть установленный посередине 20-футовый контейнер массой до 32 тонн для разгрузки или погрузки под задний срез. При транспортировке контейнер устанавливается посередине полуприцепа, чтобы обеспечить наилучшую развесовку. Для разгрузки/погрузки с



**ООО ТРАК
ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ
И РЕМОНТ
АВТОКРАНОВ.
ЗАПЧАСТИ**

**Техническое обслуживание
Ремонт
Автокраны б/у
Крановые запчасти**

**ИВАНОВЕЦ
ЧЕЛЯБИНЕЦ**

КАЗ

ГАЛИЧАНИН

г. Екатеринбург
ул. Тагильская, 125
+7(343) 370-72-27
+7(343) 370-50-14
e-mail: trak66@bk.ru
www.trak66.ru

помощью системы сдвижки контейнер перемещается под задний срез.

Подчеркнем, что сдвигать контейнер можно полностью в автономном режиме (без сцепления с тягачом). Для этого в комплектации предусмотрено два аккумулятора ёмкостью 195 А/ч. Время сдвижки контейнера – 2 минуты. Конструкторский отдел проработал уникальную конструкцию максимально эффективно: межосевое расстояние выверено для комфортной работы (2600*1310*1410), автоматическая система опускания крыла позволяет перемещать балки для сдвижки контейнера.

Хотим отметить, что данная модель запатентована заводом-производителем. Таких аналогов в России нет и не будет.

«ЧЕТРА» ПЕРЕДАЛА ПАРТИЮ МИНИ-ПОГРУЗЧИКОВ ЧЕТРА МКСМ КОММУНАЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН



25 единиц мини-погрузчиков ЧЕТРА МКСМ поступили в распоряжении коммунальных предприятий города Уфы (Республика Башкортостан). Торжественная передача техники состоялась в столице региона на площади перед Конгресс-холлом «Торатау». В церемонии вручения ключей принял участие Глава республики Радий Хабиров.

Компания «ЧЕТРА» передала в распоряжение муниципальных предприятий и коммунальных служб Уфы мини-погрузчики ЧЕТРА МКСМ 1000 серии М. Это новые модели в линейке коммунальной техники, созданные в рамках программы импортозамещения.

Александр Васильев, директор по продажам коммунальной техники компании «ЧЕТРА»: «Потребители получили машины в комплекте с навесным оборудованием – ковш и щетка дорожная с поливом. Данное оборудование позволяет эксплуатировать технику круглый год».

Мини-погрузчики ЧЕТРА МКСМ 1000М – оптимальная машина для уборки дворовых территорий, мест, где проходимость крупногабаритной коммунальной техники затруднена. Благодаря маневренности и компактным размерам они могут очистить территорию быстро и эффективно.

25 единиц – это только первая партия коммунальной техники, отправленная в Башкортостан. На очереди вторая поставка 25 единиц мини-погрузчиков ЧЕТРА МКСМ 1000М для администраций муниципалитетов региона. Также на мероприятии глава Республики Радий Хабиров дал поручение закупить еще подобные машины для нужд ЖКХ.

К ПОБЕДЕ ЧЕРЕЗ ДЮНЫ: ЭСАБ ПОДДЕРЖИВАЕТ «КАМАЗ-МАСТЕР» НА РАЛЛИ «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ»

В Астрахани 7 июля стартовало Международное ралли «Шелковый путь». Команда «КАМАЗ-Мастер», которая ежегодно участвует в экстремальной гонке, неизменно привлекает внимание не только специалистов, но и



любителей автоспорта. Бороться за первенство в 2022 году будут четыре экипажа.

Традиционно техническим партнером «КАМАЗ-мастер» выступит компания ЭСАБ, один из мировых лидеров в области производства оборудования и расходных материалов для сварки и резки металлов. В рамках сотрудничества компания предоставит высокотехнологичное сварочное оборудование, материалы и средства индивидуальной защиты.

Техническая поддержка во время гонки имеет одно из ключевых значений для гоночных экипажей. Именно поэтому требования к «техничке» особенно высоки. Оборудование не просто должно быть универсальным и надежным, но и легким, чтобы не допустить перегруза. Для участия в гонке компания ЭСАБ предоставила портативные сварочные аппараты HandyArc весом всего 3,3 кг. Кроме этого, машина также оснащена однофазным аппаратом CaddyTig 2200i AC/DC TA34 и «выносным» аппаратом для полуавтоматической сварки CaddyMig C200.



Для работы в производственном цехе «КАМАЗ-мастера» компания ЭСАБ представила инверторный источник сварочного тока Aristo Mig4004i Pulse. Аппарат предназначен для сборки и усиления рамы и монтажа узлов и деталей из высокопрочных сталей. Всего в гонке примет участие 80 экипажей, в числе которых мотоциклы, грузовики, внедорожники, мотовездеходы и квадроциклы. Пилоты начнут испытание длиной 4,5 тысячи километров в Астрахани, проедут через Северный Кавказ, заезжая столицу Чечни Грозный, а затем отправятся в Волгоград и Липецк и финишируют в Лужниках 16 июля.

«Мы всегда рады быть частью такого масштабного мероприятия и поддерживать нашего многолетнего партнера «КАМАЗ-Мастер». Для ЭСАБ, как для и для участников «Шелкового пути» это, безусловно, вызов. Мы понимаем важность технической поддержки для успешного прохождения дистанции и можем с гордостью заявить, что наше оборудование не подведет. Команда ЭСАБ желает нашим партнерам победы и преодоления всех испытаний на дистанции», – отметил Дмитрий Куракса, управляющий директор ESAB в России и СНГ.

ЯКОВЛЕВСКИЙ ГОК КОМПАНИИ «СЕВЕРСТАЛЬ» ЗАМЕЩАЕТ ПОСТАВЩИКОВ ЕВРОПЕЙСКОЙ ТЕХНИКИ

Белгород – Яковлевский ГОК компании «Северсталь» закупил погрузочно-доставочную машину китайского производства для транспортировки руды в шахте.



Погрузочно-доставочная машина Fambition стала 35-ой в подземном парке предприятия. Техника отвечает международным стандартам качества и безопасности, не уступая по характеристикам моделям европейских брендов. ПДМ имеет повышенную производительность – одновременно может перевозить в ковше до 10 тонн руды.

«В феврале мы ожидали три единицы от европейского производителя, но поставку не осуществили, задержав машины на таможне в Германии. Поэтому нам пришлось оперативно искать другие рынки и поставщиков. Нам удалось очень оперативно, буквально за 1,5 месяца, доставить на комбинат машину китайского производства, – отметила начальник управления по закупкам Яковлевского ГОКа Анна Бессонова.

За первое полугодие парк техники предприятия пополнился 14 единицами, также в шахту поступило 30 вагонеток для различных целей.

«Во втором полугодии мы ожидаем еще две ПДМ китайского производства, а также заключили контракт с российской компанией «Машиностроительный холдинг» на поставку трех буровых установок», – подчеркнул генеральный директор Яковлевского ГОКа Денис Голубничий.

КУРГАНМАШЗАВОД ОТМЕЧАЕТ ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ

6 июля, ПАО «Курганмашзавод» (входит в холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех) отметил 72-летие. Именно в этот день много лет назад была выпущена первая продукция предприятия – крановый редуктор.

В наши дни Курганмашзавод – крупнейшее предприятие Курганской области, один из лидеров военно-промышленного комплекса России. Выпускаемые заводом боевые машины пехоты признаны одними из лучших в мире, и с честью удерживают эти позиции по сей день. Курганские машины стоят на вооружении не только Российской армии, но и десятков других стран. Сегодня, когда идет спецоперация на Украине, их броня защищает и сохраняет жизни тысяч наших солдат.

Наряду со спецтехникой Курганмашзавод выпускает широкий ряд изделий гражданского назначения. Семейство МКСМ постоянно растет, одна из



последних разработок – мини-погрузчик МКСМ FOX 120W. Пользуется спросом, особенно у северян, постоянно совершенствующийся гусеничный плавающий вездеход TM-140.

Но главное достояние Курганмашзавода были и остаются – люди. На предприятии трудятся высококвалифицированные рабочие, технологи, конструкторы. Именно их умом и руками создается востребованная техника специального и гражданского назначения. С днем рождения, родной завод! Дальнейшего тебе развития и процветания!

РОССИЙСКИЙ ЗАВОД ПРЕДСТАВИЛ ОБНОВЛЕННЫЙ АВТОГРЕЙДЕР



Компания СпецДорМаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представила новую модификацию автогрейдера СДМ-25.6К11Б.

Масса машины – 25 т., двигатель – 300 л.с., ширина грейдерного отвала – 4500 мм. Техника оснащена комбинированным бульдозерным оборудованием и карьерными шинами.

Автогрейдер данной модификации, благодаря улучшенным техническим характеристикам позволяет выполнять работы в более сложных условиях с увеличением производительности и эффективности использования грейдера. Кроме того, компания СпецДорМаш реализует программу модернизации автогрейдера СДМ-25 на 2022-2023 годы. Ранее конструкторским отделом ООО «СпецДорМаш» была разработана электронная система управления рабочим оборудованием модели. Органом управления теперь является джойстик, а не рычаги, как это было ранее. Серийное производство данной модификации автогрейдера СДМ-25 планируется на конец 3 квартала 2022 года.

Последние российские разработки техники будут представлены на Всероссийском Форуме производителей строительной дорожной и специализированной техники «СТРОЙДОРЭКПО 2022», который пройдет с 3 по 5 августа в Челябинске на аэродроме «Калачево».

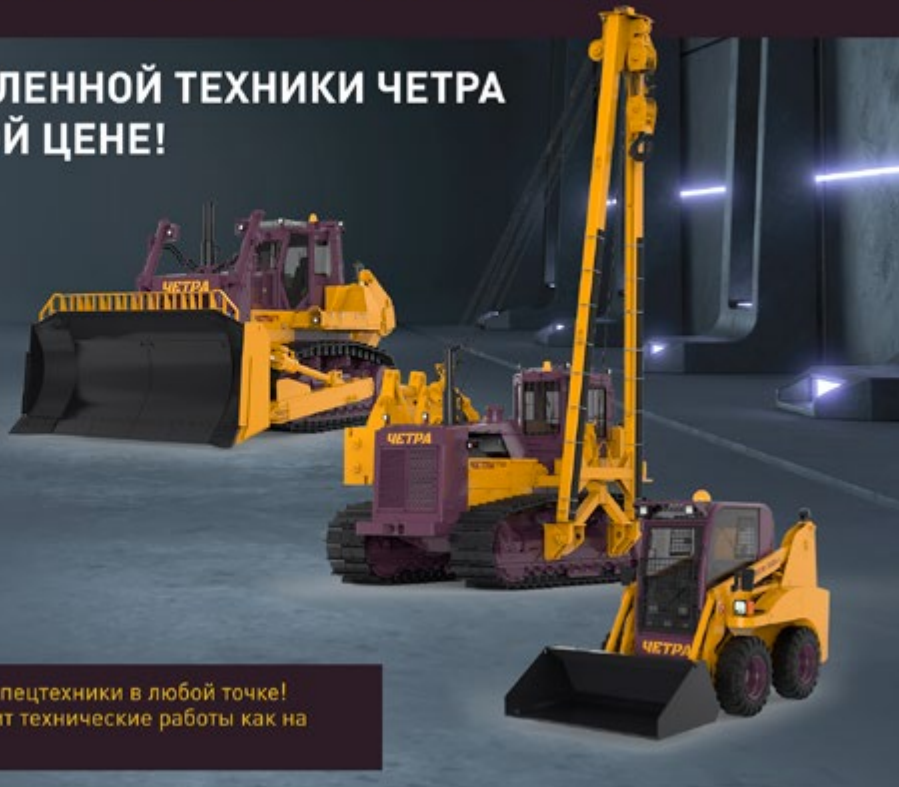
ЧЕТРА**bigtraktor**
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕРwww.bigtraktor.ru
tel: 8-800-600-71-74
e-mail: chetra@bigtraktor.ru

ПРОДАЖА ПРОМЫШЛЕННОЙ ТЕХНИКИ ЧЕТРА ПО САМОЙ ВЫГОДНОЙ ЦЕНЕ!

«ТРАКМАШЦЕНТР» является официальным дилером ООО «ЧЕТРА» в Санкт-Петербурге, Ленинградской, Вологодской, Новгородской, Псковской областях и Республике Карелия.

Наша компания предлагает линейку техники и запасных частей ЧЕТРА производства ПАО «ПК» ПРОМТРАКТОР – современных, многофункциональных и высокоэффективных машин различных тяговых классов для успешного осуществления проектов даже на участках со сложным климатическим и геологическим фоном.

Сервисное обслуживание и ремонт спецтехники в любой точке!
Команда профессионалов производит технические работы как на выезде, так и стационарно!



Бульдозер Промтрактора получил Золотой Знак качества



По итогам престижного ежегодного конкурса «Всероссийская марка. Знак качества XXI века» гусеничный бульдозер ЧЕТРА Т-25.02К1 удостоен Золотого знака.

товарообороте, стимулирует предприятия к повышению качества выпускаемой продукции. Информация о лауреатах направляется в органы исполнительной и законодательной власти России, торгово-промышленные палаты субъектов Федерации, территориальные центры стандартизации и метрологии, зарубежные компании и представительства, получает широкое освещение в СМИ.

Промтрактор участвует в конкурсе второй год подряд. В 2021 году Бульдозеру гусеничному ЧЕТРА Т-25.02К1 в комплектациях был присужден Золотой знак. И в этот раз продукция завода Промтрактор (бульдозер гусеничный ЧЕТРА Т-25.02К1) получила положительную оценку экспертной комиссии конкурса и Совета Знака. Чебоксарская техника снова награждена Золотым Знаком качества. Полученное свидетельство победителя позволяет маркировать продукцию Промтрактора соответствующим Знаком в течение двух лет.

Бульдозеры гусеничные промышленные модели Т-25 с бульдозерным и рыхлительным оборудованием или тяговым агрегатом могут применяться для выполнения тяжелых землеройных работ (в том

числе при разработке мерзлых и скальных грунтов) в промышленном, дорожном, нефтегазовом, гидротехническом строительстве, вскрышных работ в горнодобывающей промышленности, ирригационных, транспортных, плантажных и других работ.

По словам директора технологического аудита Промтрактора Юрия Кныша, на решение экспертов Всероссийской Программы повлияли положительные отзывы потребителей техники ЧЕТРА.

Приводим один из отзывов: «От лица Авто-транспортного управления ПАО «НЛМК» выражаю искреннюю благодарность за многолетнее и продуктивное сотрудничество. Мы работаем с Вами более 15 лет. Бульдозеры «ЧЕТРА» Т-25, в том числе новые Т-25.02К, в эксплуатации зарекомендовали себя как надежная и высокопроизводительная техника. Отдельно хочется отметить непрерывные улучшения в плане повышения комфорта условий работы машинистов. Удобство и простота в управлении бульдозерами позволяют показывать отличные результаты в работе. За все время владения спецтехникой не возникло никаких серьезных проблем, машины не требовали необоснованного ремонта».

Главная цель конкурса – продвижение лучшей отечественной продукции, содействие развитию бизнеса на инновационной основе, насыщение потребительского рынка России высококачественными товарами и услугами, обеспечение менеджмента качества в условиях импортозамещения. За время существования проекта в нем приняли участие более 3 тысяч предприятий из 73 регионов России и 9 стран ближнего зарубежья.

Проводимый в рамках Национальной программы конкурс «Всероссийская Марка. Знак качества XXI века» способствует реализации потенциальных возможностей российских товаропроизводителей и их активному участию во внутреннем и мировом

«Шубарколь комир» и компания «ЭСАБ» анонсировали сотрудничество

Компания «ЭСАБ» успешно завершила два опытно-промышленных испытания на площадках АО «Шубарколь комир» в Казахстане. Компании планируют начать масштабное сотрудничество в 2023 году.



позволило увеличить период до повторной наплавки почти в два раза – с 15 до 27 рабочих смен. Что значительно продлевает срок службы и повышает производительность машин на предприятии», – отметила Екатерина Татарина, директор по продажам ESAB, регион Центральная Азия.

В 2023 году АО «Шубарколь Комир» планирует приобрести сварочное оборудование, проволоку и наплавочные электроды «ЭСАБ», включить решения компании в ремонтную программу предприятия.

АО «Шубарколь комир» входит в состав ERG и является на сегодняшний день одним из крупнейших производителей энергетического угля в Казахстане. В ведении предприятия находятся два угольных разреза в Карагандинской области – Центральный и Западный, где ежегодно добывается 11,4 млн тонн угля.

На добыче и отгрузке угля работают машины ведущих мировых производителей: Hitachi, Caterpillar, БЕЛАЗ и т.д. Выполнять производственные задачи и оставаться конкурентоспособной компании удается за счет регулярного обновления парка спецтехники разреза, а также эффективного использования уже имеющихся ресурсов. Чтобы обеспечить последнее, на предприятии планируется внедрить современные технологии от компании «ЭСАБ» – одного из лидеров в области производства оборудования и расходных материалов для промышленной сварки и резки.

Сотрудничество «Шубарколь комир» и «ЭСАБ» началось в конце 2021 года. Был осуществлен совместный выезд на промышленную площадку в Казахстане, запланированы и на данный момент успешно завершены два опытно-промышленных испытания (ОПИ).

В рамках первого ОПИ была отремонтирована трещина рамы карьерного самосвала БЕЛАЗ-75306. Работы производились в условиях авторемонтного цеха АО «Шубарколь комир». Предложенная специалистами «ЭСАБ Казахстан» технология заключалась в выборке трещины на раме процессом воздушно-плазменной строжки оборудованием ESAB Cutmaster 120, с последующей заваркой трещины сваркой полуавтоматом ESAB Warrior 500i cc/cv с подающим механизмом RobustFeed Pro. Заварка трещины проводилась полуавтоматической сваркой с использованием проволоки сплошного сечения от ESAB – OK AristoRod 12.50 диаметром 1,2 мм. По итогам первого испытания, которое длилось три месяца, подвергшийся заварке узел показал себя с положительной стороны, на лицо – отсутствие трещин и выработка в пределах допустимой нормы.

Второй этап включал проверку технологии износостойкой наплавки пяты и засова ковша экскаватора ЭКГ-12,5 на промышленной площадке АО «Шубарколь Комир». Наплавка производилась на петлю засова и засов ковша ЭКГ-12,5 по технологическим рекомендациям специалистов компаний ТОО «ЭСАБ Казахстан». Восстановление геометрии проводилось самозащитной порошковой проволокой ESAB OK Tubrodur 30 0 M, три упрочняющих верхних слоя были наплавлены электродами ESAB Булат-1. Как результат – стабильная работа узлов, подвергшихся наплавке, без сколов и выработкой в пределах допустимой нормы.

«Опытно-промышленные испытания, проведенные на базе акционерного общества «Шубарколь Комир» – важный этап в сотрудничестве «ЭСАБ» и горнодобывающих предприятий Казахстана. Сварочное оборудование и электроды компании в очередной раз на практике подтвердили заявленное высокое качество, а компетенции наших специалистов помогли подобрать оптимальную технологию для обслуживания и ремонта парка спецтехники. Немаловажен и тот факт, что использование сварочных решений «ЭСАБ»



Компания LiuGong: Бренды 2022

Компания LiuGong рассматривает 2022 год как год развития возможностей. К фронтальным погрузчикам – зарекомендовавшей себя позиции, которая составляла половину всей проданной продукции, стали активно добавляться гидравлические экскаваторы, особенно в самых массовых и популярных типоразмерах – 20 и 30 тонн. Растет ассортимент мини-техники, в дополнение к погрузчикам с бортовым поворотом поступают и мини-экскаваторы. Компоненты высокого уровня производства и стабильное качество позволяют завоевывать популярность у потребителей такого оборудования.



Покупатели хорошо приняли линейку компактных асфальтовых тротуарных катков. В линейке уплотнительного оборудования отлично продаются грунтовые катки от 12 тонн и выше. В сфере дорожного строительства планируется развивать сегмент асфальтовых тандемных катков, асфальтоукладчиков и дорожных фрез. Безусловно, дорожники не начнут массово переходить с техники европейских и американских производителей, но отсутствие поставок и запасных частей будет вынуждать искать замену именитым брендам. И в текущих обстоятельствах у LiuGong есть что предложить как в части технологий, так и в части качества. Так, например, вибрационный аппарат грунтовых и асфальтовых катков капсульного типа с дисбалансом в виде дробилки полностью аналогичен американским каткам,

плиты асфальтоукладчиков имеют жесткую структуру, позволяющую укладывать полосы шириной до 9 метров. Асфальтовые катки в базе оснащены системами автовыключения вибрации и поддержания скорости. Во второй половине 2022 года ожидается выход 2-метровой дорожной фрезы. Тесная кооперация с производителем двигателей Cummins позволила внедрить систему управления мощностью двигателя и в дополнение к уже известным на рынке системам кратковременного увеличения вырывного усилия добавились режимы работы с навесным оборудованием и экономия топлива.

Навесное оборудование позволяет существенно расширить диапазон применения практически любого вида техники. Компания LiuGong успешно

предлагает широкий выбор навесного оборудования. Для мини-погрузчиков это различные ковши, фрезы и подметальные щетки, для мини-экскаваторов – гидровращатели, для экскаваторов наиболее популярным навесным оборудованием являются многофункциональные ковши и гидромолоты, лесозаготовители предпочитают дооснащать машины харвестерными головками и бревнозахватами. Владельцы фронтальных погрузчиков также дополнительно заказывают различные захваты, вилы и специальные ковши для своих машин. Автогрейдеры же успешно дополняют расширенными комплектами снегоуборочных отвалов.

В ближайшие годы развитие ассортимента навесного оборудования – одна из ключевых задач для компании LiuGong. Мы также сотрудничаем с

локальными производителями такого оборудования. Нельзя сказать, что дефицит компонентов и логистические проблемы никак не сказываются на компании, например, развитие такой многочисленной группы, как экскаваторы-погрузчики, пока тормозится возможностями производителей качественных мостов. Но LiuGong рассчитывает решить эти проблемы уже во второй половине года. Дефицит электронных компонентов влияет на объемы производства двигателей и систем управления, но большинство заказчиков отдают предпочтение надежности и неприхотливости иногда даже в ущерб технологичности.

Компания также уделяет большое внимание горнодобывающей отрасли. В ближайшее время ожидается поставка карьерных внедорожных 2-осных 30-кубовых самосвалов грузоподъемностью 45 тонн и 3-осных 40-кубовых грузоподъемностью 60 тонн. Также активно развивается тема бурильного оборудования, которое в ближайшее время уже придет к российским заказчикам. В модельном ряду экскаваторов присутствуют машины массой 40, 50, 70 и 90 тонн. Самый большой из них, с ковшом 6,2 кубических метра, способен за 5–7 циклов наполнить кузов самосвала горной породой. Большие фронтальные погрузчики также активно внедряются на предприятия отрасли – машины LiuGong 877H и LiuGong 890H с ковшами 7 и 9 тонн соответственно уже эксплуатируются, а самая большая модель LiuGong 8128H с грузоподъемностью 12 тонн скоро появится на российском рынке.

Строительная техника работает в довольно сложных условиях, именно поэтому ремонтно-пригодность и наличие запасных частей с развитой сервисной службой имеет приоритетное значение. Развитие дилерской сети, повышение компетенции и профессионализма сервисного персонала компаний – именно в этом основная задача российского представительства компании LiuGong.



www.liugongrussia.ru



SHANTUI увеличивает поставки тяжёлых и сверхтяжёлых бульдозеров в Россию!

В то время, как крупнейшие поставщики дорожно-строительной техники, такие как KOMATSU, CATERPILLAR, LIEBHERR и JOHN DEERE, приостанавливают работу в России, а Отечественные производители испытывают сложности с импортными комплектующими, SHANTUI подтверждает репутацию надежного поставщика. Китайский производитель твердо намерен компенсировать все выпадающие поставки и под эти цели увеличивает объём производства тяжелой техники.



SHANTUI поставял, поставяет и будет поставял технику и запчасти в штатном режиме, включая запчасти к двигателям CUMMINS.

В этой статье мы представим вашему вниманию линейку тяжелых и сверхтяжелых бульдозеров SHANTUI, которые доступны для заказа прямо сейчас:

112-тонный бульдозер SHANTUI SD90-C5

Если вы находитесь в поисках производительной и мощной техники, то мы готовы предложить вашему вниманию сверхтяжелый бульдозер SHANTUI SD90-C5 – самую масштабную модель бульдозера в линейке SHANTUI.

При проектировании и производстве этого гиганта были использованы передовые технические разработки в области систем контроля и управления высокими температурами основных агрегатов и узлов.

SHANTUI SD90-C5 является незаменимым помощником при реализации крупных горнодобывающих проектов и строительстве крупных гидротехнических сооружений. Этот монстр может не только адаптироваться к экстремальной рабочей среде, но и готов выполнять работу, которая не может быть сделана другим оборудованием малых и средних размеров.

Основными отличительными особенностями SHANTUI SD90-C5 являются:

- Модульная конструкция для облегчения сборки и сборки и простоты обслуживания

Модель	SD90-C5	SD60-C5	DH46C3 RS
Масса с рыхлителем, кг	112 103	70 630	56 000
Полная мощность, л.с.	962	612	516
Двигатель	CUMMINS QST30	CUMMINS QSK19	CUMMINS QSX15



- Мощная силовая установка от известного мирового производителя CUMMINS – QST30, дизельный двигатель с V-образным расположением цилиндров, непосредственным впрыском топлива, турбонаддувом и промежуточным теплообменником обеспечивает высокие динамические характеристики и низкий расход топлива

- Гидротрансформатор с функцией блокировки повышает эффективность передачи тягового усилия и его адаптации под различные условия работы

- Нормально-замкнута тормозная система срабатывает сразу после остановки двигателя и обеспечивает высокую надежность и безопасность удержания машины

- Двойные гидравлические цилиндры позволяют увеличить угол наклона бульдозерного отвала, что повышает эффективность работы при его заглублении ниже уровня опорной поверхности

- Гидравлическая система управления работой вентилятора регулирует скорость его вращения в зависимости от нагрузки и температурного режима, что позволяет повысить эффективность работы системы охлаждения и потребление мощности

- Новая кабина с системой безопасности ROPS/FOPS отвечает всем требованиям мировых стандартов, обладает высокой герметичностью и шумоизоляцией

- Плавающий балансирный механизм опорных катков с закрытой герметичной системой смазки, позволяют снизить уровень вибрации и обеспечивают высокие показатели комфорта и надежности

- Система самостоятельной диагностики неисправностей с большим цветным информационным дисплеем панели контрольно-измерительных приборов быстро и безошибочно сообщает оператору об обнаружении неисправностей

- Интеллектуальная сервисная система позволяет в режиме реального времени производить дистанционный контроль и диагностику неисправностей всей машины

SD90-C5 уже успел зарекомендовать себя с положительной стороны на внутреннем рынке Китая. Пройдя испытания на крупнейших угольных месторождениях у себя на родине, бульдозер теперь готов к поставкам на зарубежные рынки.

70-тонный бульдозер SHANTUI SD60-C5

SHANTUI SD60-C5 – представитель сверхтяжелого класса, пришёл на смену SD52-5. Машина предназначена для горнодобывающей



промышленности, где может быть задействована на перемещении скальной породы, больших камней, а также рыхлении грунта. Ходовая часть и рабочее оборудование, выполненные из высокопрочных материалов, адаптированы для работы в тяжёлых условиях. Это значительно повышает производительность и снижает затраты на производство. Силовая установка CUMMINS QSK19 с электронным управлением, обеспечивает высокую мощность и низкий расход топлива. Выброс отработанных газов в атмосферу соответствует международному стандарту EPA Tier 3 и EU Stage 3A. Эргономичное расположение органов управления, современная панель контрольно-измерительных приборов с LCD дисплеем на русском языке, эффективная система отопления, кондиционирования и система избыточного давления в кабине, увеличенный круговой обзор, система безопасности ROPS/FOPS и многие другие технические решения делают работу оператора комфортной и безопасной.

Бульдозеры тяжелого класса SHANTUI уже успели зарекомендовать себя на предприятиях горно-металлургической компании МЕТАЛЛОИНВЕСТ!

Так, на Михайловском ГОКе им. Варичева успешно эксплуатируются бульдозеры SHANTUI SD52-5 и его обновленная версия SD60-C5.

Новый 56-тонный бульдозер SHANTUI DH46C3 RS

Если вы находитесь в поисках производительной и мощной техники — предлагаем вашему вниманию SHANTUI DH46C3 RS

В отличие от классических гидромеханических бульдозеров SD90-C5 и SD60-C5 DH46C3 RS представляет новое поколение бульдозеров с гидростатической трансмиссией.

Модель разработана инженерами SHANTUI с учётом мировых стандартов качества и требований безопасности.

Производство осуществлено с применением современных технических и технологических решений. В конструкции применены компоненты от

известных мировых производителей CUMMINS и LINDE.

- Силовая установка CUMMINS QSK15, соответствует требованиям международного экологического стандарта EPA Tier 3 и EU Stage 3A по нормам выброса отравляющих веществ в атмосферу

- Модульная конструкция бульдозера обеспечивает удобство технического обслуживания и ремонта

- Точки смазки расположены с наружи и в одном месте

- Просторная и герметичная кабина с высоким уровнем шумоизоляции и эргономичным расположением органов управления

- Электрогидравлическое управление движением и изменением скорости LINDE при помощи джойстика

- Гидравлическое управление рабочим оборудованием LINDE при помощи джойстика

- Двухконтурная гидравлическая система привода LINDE с электронным управлением

Технические решения, реализованные инженерами SHANTUI в конструкции, обеспечивают высокую манёвренность и производительность бульдозера SHANTUI DH46C3 RS при низком расходе топлива. Таким образом, бульдозер DH46C3 RS является достойным пополнением в модельном ряду бульдозеров тяжелого класса SHANTUI.

Дорожно-строительная техника SHANTUI доступна в 82-х представительствах нашей компании по всей России. Тяжёлые бульдозеры SHANTUI Вы можете приобрести, связавшись с нами по телефону +7 (495) 662-64-61

СИТ
СТРОЙИМПОРТТЕХНИКА

Машиностроители озвучили на конференции в Санкт-Петербурге основные вызовы для отечественного специализированного машиностроения

Более 200 руководителей и представителей заводов специализированного машиностроения, руководство Ассоциации «Росспецмаш», Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России, Росагролизинга, представители ФГУП «НАМИ» посетили ведущие предприятия Санкт-Петербурга и обсудили вызовы, которые стоят перед отраслью.



В ходе конференции «Развитие сельскохозяйственного, строительно-дорожного и пищевого машиностроения в России» промышленники озвучили наиболее актуальные вопросы в связи с изменившейся экономической и политической обстановкой.

Президент Ассоциации «Росспецмаш» Константин Бабкин отметил, что российские производители специализированной техники в последние годы демонстрируют стабильный рост производства и продаж своей продукции. Заводы сейчас активно перестраивают логистические цепочки, находят новых партнеров, форсируют процесс повышения уровня локализации своей продукции. Однако в новых реалиях без комплексной поддержки государства сохранить такую положительную динамику будет крайне сложно.

Поэтому сейчас необходимо защитить внутреннюю конкуренцию на российском рынке от субсидируемого импорта специализированной техники, поддержать экономическую устойчивость и процветание крупнейших отраслей российской экономики — сельского хозяйства,

пищевой промышленности, строительства и транспорта, в том числе за счет кратного роста государственной поддержки обновления парка машин.

Требуется выделить гранты в сумме 50 млрд рублей на создание новых и расширение существующих производств ключевых компонентов для специализированной техники.

Руководители комитетов Ассоциации «Росспецмаш» в своих выступлениях сошлись во мнении, что основными вопросами, с которыми сейчас сталкиваются предприятия, являются снижение платежеспособного спроса, замена импортных комплектующих на отечественные, усложнение и перестроение логистики. Производители строительно-дорожной техники также сталкиваются с галопирующим импортом машин и оборудования в Россию.

Директор Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России Мария Елкина призвала компании ускорить процесс повышения уровня локализации выпускаемых машин

и оборудования, чтобы уже не зависеть от иностранных производителей комплектующих. Кроме того, 9 июня состоялось Общее собрание Ассоциации «Росспецмаш», ряды которой по итогам мероприятия дополнили 15 компаний — действительных членов: АлтайСтройМаш, АСМ-Экспорт, Белагроспецмаш, БЕСТЕК-Инжиниринг, Варгашинский завод ППСО, Манак-Авто, Механика, Промышленно-инженерная компания, Ростовский завод Сельхозмашин, СпецМаш, Тверьстроймаш, ТЕХНОЛОГИИ МЕТАЛЛООБРАБОТКИ, Чебоксарский завод силовых агрегатов, Челябинский машиностроительный завод, ЮНИТИ ИНЖИНИРИНГ.

Машиностроители также ознакомились с экспозицией полотен участников Фестиваля идейного позитивного искусства «Время, вперед!», вдохновителем которого является президент Ассоциации «Росспецмаш» Константин Бабкин.

Программа посещения региона включала и осмотр производственных площадок компаний «Петербургский тракторный завод», «Таурас-Феникс», «Класс-Инжиниринг», «Амата-Скейл», «НПК Морсвязьавтоматика» и «РД Групп».

Специальные модели погрузчиков SHANTUI серии «FORESTER»

Фронтальные погрузчики производства компании Shantui Construction Machinery Co., Ltd. позволяют решить множество задач в различных направлениях бизнеса. Наша техника подойдет для общестроительных работ, сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых, производственных предприятий, коммунальных и дорожных хозяйств, лесной промышленности, утилизации и переработки ТБО.

Компания «СтройИмпортТехника» осуществляет прямые поставки погрузчиков SHANTUI из КНР уже 11 лет, начиная с 2011 года. Залогом популярности бренда SHANTUI в России является отличное сочетание цены и качества товара, а также широкая сеть сервисных станций, складов запчастей, расходных материалов и выездных бригад по обслуживанию и ремонту.

Ежегодно модельный ряд погрузчиков бренда SHANTUI пополняется новыми моделями. С 2020 года компания «СтройИмпортТехника» предлагает специальные модели погрузчиков серии «FORESTER» (Лесная комплектация). Основным отличием данной серии является профессиональная комплектация погрузчика, а именно: бревнозахват, ковш увеличенного объема, гидравлическое быстросъемное устройство — «Квик-каплер».

Также в комплектации установлены все виды защиты как кабины оператора, так и самого погрузчика:

- ROPS/FOPS (наружного типа): обеспечивает защиту кабины от падения предметов сверху (в частности, лесоматериалов) и от опрокидывания;
- защитные решетки остекления кабины и осветительных фар;
- защитная плита КПП (коробки переключения передач) защищает от внешних воздействий и деформации (в том числе пней).

Все эти меры по защите погрузчика крайне необходимы как для безопасности оператора, так и увеличения срока эксплуатации самого погрузчика.

Исходя из вышеизложенного, можно смело сказать, что лесные фронтальные погрузчики марки SHANTUI являются отличным вариантом для пополнения парка техники любого заказчика на территории России и отвечают основным трендам в лесозаготовительной отрасли.

Купить данную технику Вы можете в 82 представительствах компании по всей России.



Модельный ряд, по номинальной грузоподъемности, представлен в 3-х видах:

	SL30WN LG+B	SL50WN LG+B	SL60W-2 LG+B
Эксплуатационная масса	11 000 кг	17 500 кг	21 200 кг
Объем ковша	2,2 м3	3,0 м3	5,5 м3
с режущей кромкой	CUMMINS QST30	CUMMINS QSK19	CUMMINS QSK15
Грузоподъемность	3000 кг	5000 кг	6000 кг
Двигатель	Weichai WP6G125E22	Weichai WD10G220E23	Weichai Styre WD10G220GE23
Мощность двигателя	92 кВт (125 л.с.) при 2200 об/мин	162 кВт (220 л.с.) при 2000 об/мин	175 кВт (238 л.с.) при 2200 об/мин

Тел.: +7 (495) 662-64-61
www.shantui-sit.ru

Enwix:

надежный серийный вездеход, который можно собрать под себя

Вездеход – такая машина, в которой нужно быть уверенным на 200% и которая должна быть ювелирно заточена под владельца. Новые российские снегоболотоходы Enwix полностью отвечают этим требованиям и превосходят их.

ХОЧЕШЬ СДЕЛАТЬ ХОРОШО – ДЕЛАЙ САМ

Именно так решили инженеры из Нижнего Новгорода и создали линейку вездеходов с нуля, оснастив их прочной рамой, надежными японскими силовыми агрегатами, эффективным вариатором или АКПП, удобным рулевым управлением, объемными баками и огромным выбором дополнительных опций. Но обо всем по порядку.

Вездеходы Enwix – это результат кропотливой работы и безграничной любви к природе и приключениям. Снег, грязь, болота, пустыни, горы, реки и лед – на этих машинах можно путешествовать везде и оставаться в движении в любой ситуации.

Надежность снегоболотовоходов Enwix подтверждают документы. Техника производится серийно на высокоточном оборудовании методом лазерной резки, чтобы гарантировать качество каждой единицы, и проходит прочностные испытания, начиная с этапа моделирования. В результате машины получаются лучшими по своей надежности и выносливости. Это подтверждает соответствие ТУ 29.10.59-001-46112916-2021 «Снегоболотоходы (вездеходы)» и требованиям технического регламента Таможенного союза «О безопасности машин и оборудования» (ТР ТС 010/2011).

На трассе любой сложности техника марки Enwix демонстрирует свое превосходство:

- скорость до 80 км/ч по суше, 6 км/ч по воде с сохранением комфортного управления;
- подвеска MacPherson для комфортной езды по бездорожью и задний стабилизатор для уверенного передвижения на всех скоростях;
- баки объемом 110 л, которые обеспечивают запас хода до 460 км;
- грузоподъемность до 1000 кг за счет прочной рамной конструкции собственной разработки;
- колеса с шинами низкого давления размерностью 1250–1400 см за счет единой трансмиссии. Клиренс от 400 до 570 мм в зависимости от характеристик шин;
- электрическая подключаемая блокировка дифференциалов;



- Алюминиевый каркас со сверхпрочным защитным покрытием на основе полиуретана U-pol Raptor. Длина 3315 мм; ширина 2020/2486 мм; высота 1700–2764 мм;

- уникальная конструкция складного дивана и заднего борта, которая позволяет увеличить вместимость на 333%: с 300 до 1300 мм в длину;

- диван-трансформер на 3 места, раскладывающийся в 4 полноценных спальных места;

- предусмотренная модернизация базовой комплектации в вездеход 6х6;

- безопасность и комфорт использования на уровне мировых стандартов;

- мультимедиа-система, навигатор и музыка с синхронизацией мелодий и данных о маршрутах через смартфон; 2 влагозащищенных динамика;

- светодиодный свет, полный комплект светотехники (поворотники, стопы, сигнал);

- возможность выбрать из списка более чем 50 готовых к установке опций, адаптивных к профессиям, особенностям регионов и образу жизни.

Последний пункт заслуживает отдельного внимания. На рынке вездеходов комфорту и

безопасности водителя, его «выживаемости» в машину мало кто уделяет столько внимания, как Enwix.

ВЫБИРАЙ МАШИНУ ПОД СЕБЯ

Надежные вездеходы Enwix выпускаются в трех комплектациях: START, STANDARD и ULTIMATE.

Первая предназначена для преодоления сложных рельефов и частных задач. Машина в этом исполнении оснащается двигателем Toyota 1nz-fe объемом 1,5 л и мощностью 110 л. с., АКПП Toyota (Aisin) с контуром охлаждения, мостами «Спейсер-Пилот» с дополнительной гидроизоляцией, и сапунами выведенными максимально высоко. Что еще можно сказать об этой машине? Объем бака составляет 70 л, вес 1200 кг, грузоподъемность 1000 кг. Металлический корпус имеет обработку полиуретановой защитой U-pol Raptor. Колесная формула 4x4, шины низкого давления размером 1250x530мм с дисками с двусторонним бэдрокком. Все, чего достаточно для старта в вездеходной теме. Версия Enwix START подходит тем, кто покупает первый снегоболотоход и еще не до



конца понимает, за какие опции стоит переплатить, а какие окажутся ему не нужны. Напомним о модульности конструкции, которая с легкостью превратит минимальную комплектацию в максимальную, уже во время эксплуатации.

Комплектация STANDARD предлагает два ДВС Toyota на выбор: полторалитровый 1nz-fe или 1zz-fe с объемом 1,8 литра. Мосты, коробка переключения передач и колесная формула – как в предыдущей версии, но уже имеется жесткая блокировка заднего дифференциала. Шины низкого давления и диски с двусторонним бэдрокком обязательны, а размер можно установить 1300x700мм или 1370x600мм. В дополнение к 70-литровому баку идут две канистры, вес машины чуть больше – 1250 кг, а грузоподъемность же – 950 кг.

Вездеход Enwix STANDARD настроен на серьезные препятствия и подойдет увлеченным водителям. Это идеальный товарищ на охоте или рыбалке, а также при работе в труднодоступных местах.

Комплектация ULTIMATE имеет технические характеристики, как у средней версии. Ее главное отличие – алюминиевый каркас, который также покрыт защитой из полиуретана, и защищенный тент из высокопрочного Оксфорда. При этом вес машины составляет всего 1350 кг, а грузоподъемность – 850 кг. Кроме того, опционально доступны эргономичные задние сиденья с ремнями безопасности – машина рассчитана на дальние поездки и длительную работу. Настоящий боевой товарищ для опытных путешественников.

Каждая из трех версий вездеходов обладает максимальной адаптивностью под владельца. Машину можно совершенствовать, дополнить опциями и буквально собрать снегоболотоход по индивидуальному заказу: эффективный для конкретных задач, надежный в соответствии с условиями

эксплуатации и, безусловно, лучший для своего владельца.

Из опций как для вездехода и прицепа доступны мягкая отделка спальных мест, капотного пространства, передней секции, нержавеющий крепеж для бэдрокков, сухой фен, автоинвертор, сварочные аппараты, АКБ и генераторы различной мощности, два рундука с трансформируемыми внутренними секциями, с мягкой отделкой крышки для посадки пассажиров. Кроме того, можно приобрести прицеп для перевозки вездехода, открытый или закрытый прицеп с дополнительной ведущей осью 6х6 в нескольких исполнениях, плавающий прицеп на заводской резине или обдирышах, установить автодуш, кондиционер, мини-холодильник. Есть возможность установки видеорегистратора или активной камеры с Wi-Fi, вывода промышленной розетки и USB-портов.

Вездеход Enwix колесный, однако можно приобрести к нему гусеничный комплект – полный или с лыжей впереди. На сами колеса можно поставить усиленные или алюминиевые диски, добавить канистры в колеса, смонтировать нержавеющий крепеж для бэдрокков, систему автоподкачки или выполнить заливку герметика от проколов. Также по выбору покупателя изготовитель может добавить полноразмерное запасное колесо с шиной в сборе.

Следующий раздел, который можно дополнить и заточить под себя, – багажник. Есть варианты: на крышу, передний грузовой с усиленными передними крыльями, передний простой и задняя платформа. Сюда же можно добавить ЗИП, боковые и задние кофры, мешки для хранения.

Можно выбрать подходящий именно вам каркас. Что касается рамы, то возможна установка веткоотбойников на руль, защиты днища, подножек, комплекта петель для фиксации груза, заднего

фаркопа с электроразъемом для прицепа. Саму раму по заказу можно выполнить из алюминия или оцинковать.

Есть несколько вариантов улучшения наружной светотехники, включая световую балку и фару-искатель. Можно улучшить обзор за счет установки стекол, стеклоочистителей, тонировки, а также зеркал заднего вида.

Говоря о комфорте в салоне, можно дополнить освещение, установить несколько вариантов сидений, в том числе с подлокотниками и подголовниками, добавить ремни безопасности для водителя и пассажиров. Есть различные решения по тенту: только крыша, люк и форточки боковых окон с противомоскитными сетками, полный тент простой или утепленный. Добавьте сюда широкие возможности по мультимедиа – и получится настоящий комфортный автомобиль.

Сам кузов тоже имеет два исполнения на выбор: стандартное и теплый жесткий кузов с утеплителем толщиной 40 мм, стеклопакетом, обогревом ветрового стекла, обогревом части бокового окна со стороны водителя и переднего пассажира, обогревом зеркал заднего вида.

Снегоболотоходы Enwix рассчитаны на надежную круглогодичную эксплуатацию в любых условиях, поэтому полезным будет установка дополнительного подогревателя ДВС или салона, подогрева ручек, сидений водителя и задних пассажиров или монтаж печки.

Но и это еще не все. Ваш вездеход может быть окрашен по вашему желанию, покрыт защитной пленкой и укомплектован чехлом для хранения.

Опытные покорители бездорожья знают, что в пути могут пригодиться принудительные блокировки и усиленные полуоси на оба моста, для работы понадобится раздаточная коробка для подключения сельхозтехники или раздаточный узел на третью ось. Все это есть в списке дополнительных опций вездеходов Enwix. Кроме того, доступна установка лебедки, отвала для уборки снега, якорь-крюка для лебедки и несколько видов крепежных под оборудование и инструменты. И еще одна важная опция – дополнительный бензобак на 70 литров.

С вездеходом ENWIX не существует преград и нерешаемых задач даже в самых удаленных точках. Он легкий, выносливый, надежный и созданный специально для российских условий. На него можно положиться. К тому же в любом месте и в любое время на связи остается сервисная служба завода-изготовителя.



www.enwix.ru
+7 (831) 231-01-02
drive@enwix.ru

Экскаваторы Hyundai R1250-9 и R850LC-9 как поставлялись в Россию, так и будут поставляться, тогда как основные конкуренты в связи с санкциями ушли с нашего рынка.

Экскаваторы Hyundai R1250-9 и R850LC-9 как поставлялись в Россию, так и будут поставляться, тогда как основные конкуренты в связи с санкциями ушли с нашего рынка. Среди строительной техники модели компании Хендай в России являются одними из наиболее распространенных. Их популярность обусловлена высокой производительностью при низкой стоимости владения. Именно исходя из этого, компания Hyundai CE как поставляла, так и продолжает поставлять технику на территорию РФ. Широкая номенклатура выпускаемой техники: от мини - массой 1,6 т, до макси - массой 120 т экскаваторов, способна удовлетворить любые запросы покупателя. Последнее время корейские экскаваторы все чаще и чаще встречаются на крупных карьерах, где необходима интенсивная работа, связанная с перемещением или добычей как рудных, так и нерудных материалов.

Экскаваторы R1250 и R850 оборудованы надежными двигателями CUMMINS. Эти моторы работают в паре с высокопроизводительными гидравлическими насосами производства Kawasaki. Применение такой техники позволяет достигать высокой добавочной стоимости работ, благодаря производительности, надежности, низкой стоимости производственных затрат. По сравнению с другими аналогичными машинами стоимость технического обслуживания одна из самых низких, но это никоим образом не сказывается на надежности. Машина просто идеальна для перемещения больших объемов породы.

Комфортабельная кабина, испытана и сертифицирована как защищенная кабина согласно стандартам ROPS и FOPS, с системой климат-контроля и магнитолой MP3, отвечает современным эргономическим требованиям. Регулируемые подлокотники и сиденье оператора, настраиваемое индивидуально, позволяет оператору чувствовать себя комфортно и удобно на рабочем месте при любых внешних температурах. В качестве органов управления предлагаются гидравлические джойстики, которые позволяют ювелирно работать с оборудованием экскаватора. А в сочетании с низким уровнем шума - 60-72dB, все вышеперечисленное способствует высокой работоспособности в течение всего рабочего дня.

По желанию заказчиков можно установить различные дополнительные опции, способствующие как повышению надежности машины, так и дополнительному удобству оператора. При этом машины штатно укомплектованы системой Hi-mate. Это система дистанционного управления и диагностики. Она помогает операторам и обслуживающему персоналу получать доступ к жизненно важной сервисной и диагностической информации машины с любого компьютера с доступом в Интернет. Hi-mate экономит время и деньги для владельцев



Модель	R850LC-9	R1250-9
Эксплуатационная масса, кг	87 600	118 000
Двигатель, модель	Cummins QSK15	Cummins QSK23
Номинальная мощность, л.с./при 1 800 об/мин	498	751
Объем ковша, м ³	4,53	6,7

и дилеров, содействуя проведению профилактического обслуживания и сокращению времени простоя машин.

Данные экскаваторы, как и другие модели техники Hyundai, можно приобрести на одном из почти 100 складов компании ТехМашЮнит, на территории России или получить консультацию по телефону 8-800-700-600-9 в любое время, 24 часа в сутки.



Тел.: 8-800-700-600-9
Сайт: www.hyundai-tmu.ru

Комтранс и спецтехника: кто остался на рынке?

Ситуация на рынке грузового транспорта и спецтехники остается сложной и не всегда понятной. И если с брендами, которые полностью покинули Россию, все относительно ясно, то с теми, кто остался, вопросов много. В этом материале мы разберемся, какие бренды сегодня работают в стране, с какими трудностями они столкнулись и – главное – что делать потребителям.



КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ: КТО И КАК ВЫЖИВАЕТ?

По данным агентства «Автостат», в России за первый квартал 2022 года рынок грузовиков вырос на 18% относительно аналогичного периода прошлого года. Всего было продано 22 082 новых грузовика, из них 13 708 российских (+19%). Продажи техники импортных брендов выросли на 16,4%, до 8 374 единиц.

Что касается брендов, КамАЗ реализовал за первые три месяца текущего года 9 074 грузовика, улучшив прошлогодние продажи (7 251 авто) на 25%, и сохранил за собой первенство. Второй результат показал концерн ГАЗ с результатом 1

994 единицы техники, что на 7,3% меньше, чем за первый квартал 2021 года. «УРАЛ» занял третье место на рынке, продемонстрировав при этом значительный рост: от 1 036 до 1 584 машин (53%). Бренд Volvo успел продать до санкций 1 244 грузовика и стал четвертым. Далее расположилась Scania с результатом продаж в 918 машин. За ней идет белорусский МАЗ, который поставил 886 грузовиков, и китайский бренд Shacman с результатом 747 машин.

Однако аналитики в своем отчете отметили, что в марте продажи новых грузовиков упали на

3,3% в сравнении – это первые последствия санкций против РФ. «Автостат» прогнозирует спад до 30% и подчеркивает, что динамика рынка грузовиков во многом будет зависеть от того, насколько российским заводам – лидерам отрасли удастся восстановить темпы производства и решить проблему с поставками комплектующих.

Итоги второго квартала пока не подведены. Есть только данные компании «АСМ-Холдинг», согласно которым за первые 4 месяца 2022 года производство грузовиков в России по сравнению с АППГ уменьшилось на 4,8%. При этом показатели

зарубежных производителей предсказуемо снизились. Выпуск грузовой техники иностранных брендов в России сократился более чем на 28% и составил в количественном выражении 8 400 единиц.

Действительно ситуация на рынке во втором квартале сложилась совершенно иная, чем в первом.

КАМАЗ столкнулся с проблемами при выпуске тягачей 4x2 и 6x4, самосвалов 6x4 и 8x4 поколения К4 (по лицензии шасси Mercedes-Benz Axor). Основная проблема – отсутствие агрегатов Daimler и ZF, а также сложности при комплектации кабин. Камский завод, как и многие предприятия, начал «реанимировать» выпуск машин поколения К3 – классических КАМАЗов 65115, 65116, 6520 и подобных. Однако не всегда можно быстро возобновить старую линейку. Например, есть сложности с тягачом 6460 4x2. Он локализован, может выпускаться практически полностью без импортных комплектующих, но не актуален в современных реалиях из-за слишком большой высоты седельно-сцепного устройства: 1 360–1410 мм. Современные тягачи имеют высоту ССУ 1150 мм, и именно под нее изготавливаются шторные прицепы и контейнеровозы.

Многих потребителей интересует судьба единственного тягача 4x2 – КАМАЗ-54901 (поволения К5). Эта машина, являющаяся по сути дублером Mercedes Actros 4 поколения, по информации наших инсайдеров, имеет хорошие шансы на выживание в условиях санкций. Кабины полностью локализованы в РФ, двигатель Daimler, по не подтвержденной пока информации, может быть заменен на Weichai белорусской сборки, а коробка ZF – на Fast Gear, тоже производимый в Минске.

Кстати, о производстве агрегатов в РБ. Еще в конце 2018 года в Беларуси было заложено два предприятия для сборки по лицензии брендов КНР: «МАЗ-Вейчай» и «Фаст-МАЗ». В мае 2021 года Минский автозавод попал под санкции, и возникли сложности с комплектацией машин моторами Mercedes-Benz и коробкам и ZF. Соответственно, локализованные предприятия стали активно развиваться. МАЗы выпускаются еще с двигателями ЯМЗ, но после старта спецоперации эти моторы пошли в основном на нужды российского ВПК.

Помимо этого с мая 2021 у белорусов есть проблемы и с другими комплектующими: блоками ABS, топливной аппаратурой, электрикой, ЭБУ и прочим. Плюс санкции поставили на паузу проект минчан по полноприводному сегменту, в котором были предусмотрены импортные крестовины. Был, к примеру, разработан самосвал МАЗ-65262L с колесной формулой 8x8, но там запроектирована американская автоматическая коробка Allison. Из-за этой КПП есть проблемы и у автобусов, их сейчас спешно переводят на Fast Gear, но имеет место еще нехватка баллонов для метана из Китая.



Третьим в рейтинге предприятий по итогам первого квартала был завод «УРАЛ».

Сейчас здесь тоже не все гладко. Во-первых, предприятие активно работает на нужды Минобороны РФ и выдает очень ограниченное количество гражданских машин. Во-вторых, на «УРАЛ-NEXT» не хватает комплектующих для производства кабин и устройства вызова экстренных служб «ЭРА-ГЛОНАСС». В тяжелом сегменте также есть сложности с ЭБУ, блоками ABS и прочей электроникой для беспотных машин. Дилеры ожидают, что предприятие возобновит выпуск машины «УРАЛ 4320» с капотной кабиной старого

образца, на который у завода закончилось ОТТС, но пока его не продлевают. Далее в топ-марок шли европейцы. В первом квартале они еще активно работали, сейчас же ушли с рынка. Судьба сборочных производств в РФ остается туманной.

В десятке лидеров рынка было два бренда из КНР. Очевидно, что по итогам второго квартала они усилят свои позиции, хотя здесь тоже есть проблемы. Кого из китайских производителей еще можно отметить?

Прежде всего Shacman, который входил в ТОП-7 по итогам первого квартала. Несмотря на пандемию, завод работает, сдает машины в срок,



но есть две проблемы. Во-первых, периодически по санитарно-эпидемиологическим причинам закрываются таможенные переходы в Хоргосе (через Казахстан в Челябинск) и Забайкальске. Зимой был полностью закрыт таможенный пункт в Благовещенске, сейчас там построили мост, но пропускают только контейнеры и фуры. Во-вторых, сохраняется дефицит УВЭОС «ЭРА-ГЛОНАСС». Этот момент сейчас отдан полностью на откуп дилерам, каждый из которых решает проблему как может. Несмотря на это, спрос на «Шакманы» вырос многократно: технику раскупают либо по предзаказу, либо в первые дни после появления в России. Для покупателей важен еще один нюанс, на машины из наличия некоторые поставщики не стесняются делать наценку до 30% их стоимости. Это заставляет многие компании, которые привыкли работать с постоплатой, пересматривать свои привычки.

Перейдем к HOWO. У этого бренда все хорошо, поскольку в отличие от «Шакманов» у них одобрено несколько производителей УВЭОС. Проблема есть только с пандемией и границами. Недавно на российский рынок вышел суббренд SITRAK, который выпускает машины с самой современной кабиной (на базе MAN TGA) и мощными агрегатами, но и стоимость имеет самую высокую. Еще один новичок на российском рынке – Hongyan. Этот

бренд предлагает машины с кабинами и ДВС по лицензии IVECO. По отзывам продавцов, техника простая и надежная, но никому в РФ неизвестная. При этом по цене машины дороже, чем Shacman и HOWO, поэтому не пользуются особым спросом.

Есть еще дешевые коммерческие машины JAC. Они активно выпускаются и завозятся в Россию с поправкой на общие сложности. В малотоннажном сегменте бренд сохраняет свои позиции, в сегменте 20-тонных самосвалов, который начал продаваться в нашей стране сравнительно недавно, чувствует себя неуверенно по сравнению с «Шакманами» и «Хово».

Продолжает работу и FAW, сталкиваясь с теми же проблемами с границами и системами мониторинга.

Что касается грузовой техники из Японии, с 17 июня страна полностью прекращает поставки грузовиков в РФ. Будет ли это большой потерей? И Isuzu, и Hino с начала года показывали отрицательную динамику продаж. По информации аналитиков «Автостат», с января по апрель в России продали 834 грузовика под маркой Isuzu (это -30% к результатам 4 первых месяцев 2021 года) и 620 грузовых автомобилей производства Hino (-51%). Однако здесь важен другой момент: у Isuzu в Ульяновске была производственная площадка, а Hino планировал запустить производство в

Московской области в 2023 году. Что будет с обеими площадками, пока неизвестно.

В целом специфической чертой рынка коммерческого транспорта по сравнению с остальными сегментами спецтехники является необходимость установки УВЭОС. Это дополнительное ограничение для многих марок, которое как минимум удлинит срок поставки машин.

СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА: МИМИКРИЯ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ СТАРЫХ ЛИНЕЕК

Бульдозеры – важнейший и один из самых сложных компонентов рынка строительной и дорожно-строительной техники. Именно по этому виду машин легко понять тенденции, сложившиеся сейчас в отрасли. К тому же, если европейские и американские специальные машины перестали ввозиться в Россию еще в марте, то с 17 июня и Япония прекращает импорт бульдозеров. По данным аналитиков, бульдозеры Komatsu в 2021 году занимали внушительную долю отечественного рынка – по разным оценкам, от 17 до 23%, но в любом случае больше, чем у остальных игроков. В количественном эквиваленте это более 3 000 машин, которые активно используются в горнорудной и золотодобывающей промышленности, а также дорожном строительстве. В первом квартале 2022 года темпы значительно упали, в последние месяцы дилеры продавали технику из складских запасов.

Представители отрасли полагают, что долю Komatsu разделят между собой отечественные производители, которые будут поставлять машины для госкомпаний, и китайские, которые перетянут нишу коммерческих клиентов.

Есть еще один вариант развития событий – клонирование востребованных машин. Такой прецедент уже есть. В конце мая стало известно, что на российском рынке появится новый отечественный бренд спецтехники AGB Construction Machinery, который будет предлагать экскаваторы-погрузчики, в частности модель 3CR, которая копирует очень востребованные аналогичные машины 3CX британского бренда JCB. 2 августа завод запускает тестирование и лицензирование многофункционального экскаватора-погрузчика. При этом в компании подтверждают взаимозаменяемость 90% запчастей AGB 3CR с деталями импортного аналога и говорят, что большинство компонентов уже локализовано. Эксперты считают, что такое решение – скорее исключение, чем правило.

Итак, у российских заводов появился шанс увеличить свою долю. В ассоциации «Росспецмаш» считают, что отечественные заводы могут нарастить производство, но «необходимо стимулировать спрос, субсидировать скидки на технику, государственными лизинг, производство и локализацию комплектующих». Специалисты ассоциации приводят статистику: в январе-марте



2022 года реализация отечественной дорожной и строительной техники на внутреннем рынке увеличились на 39%. Просели только продажи кранов-трубоукладчиков, катков и экскаваторов-погрузчиков. Но сами же аналитики «Росспецмаша» подчеркивают, что общий рост выпуска техники и ее продаж стал возможным благодаря поставкам по предоплаченным контрактам, заключенным еще в конце 2021 года и в январе 2022 года. Но уже в марте количество заказов у ведущих производителей сократилось на 40–70%. Это связано с тем, что предприятия столкнулись с ростом цен и дефицитом комплектующих, и предвещает ошутимое падение в ближайшие месяцы: большинство предприятий не могут выполнить производственную программу в запланированном объеме. И здесь возникает вопрос: смогут ли они взять на себя долю, которая осталась ничей после ухода японских машин?

Одним из вариантов является реабилитация линеек и моделей, которые в свое время были модернизированы за счет импортных компонентов, которых сейчас нет. В качестве примера можно привести начало производства на заводе «Тверской экскаватор», входящем в группу «ОМГ СДМ», полностью локализованных колесных экскаваторов E145W и E185W эксплуатационной массой 14 и 17 тонн соответственно. Эти машины выпускались под брендом «ТВЭКС» в начале 2000-х годов. Металлоконструкции, мосты, КПП

и раздаточная коробка, кабина, органы управления изготавливали самостоятельно, и сейчас эти производственные мощности сохранены и функциональны.

Кроме того, в «ОМГ СДМ» сейчас испытывают проблемы с комплектующими, например для грейдеров TG и экскаваторов-погрузчиков TLB: двигателями Perkins, мостами Carraro, гидравликой, электроникой. Руководство компании сейчас делает ставку на развитие проектов по собственному производству критически важных компонентов.

Все участники рынка соглашаются, что это направление необходимо активизировать, и стремятся наладить в меру своих возможностей производство комплектующих. Так, «Росспецмаш» лоббирует идею выделять 10 млрд рублей ежегодно на протяжении 2023–2025 годов на реализацию программы «Производство компонентной базы для колесных транспортных средств и спецтехники Фонда развития промышленности». В качестве других мер поддержки ассоциация предлагает временно облегчить некоторые требования техрегламентов ЕАЭС, ввести запрет на повышение цен естественных монополий и переход на постоплатную схему взаимодействия с промышленными предприятиями в течение этого года.

Что касается других производителей спецтехники, завод «ДСТ-УРАЛ» чувствует себя хорошо.

Моторы ЯМЗ и трансмиссии для их бульдозеров локализованы. По мелочам есть нехватка компонентов, но на предприятии с этой проблемой справляются сравнительно хорошо.

У гиганта «ЧЕТРА» дела идут отлично: производство более инертно, но и более независимо. В группе заводов есть возможности для выпуска ряда основных компонентов, хотя отдельным цехам необходима модернизация. Тем не менее, спрос на машины огромный. По словам дилеров чебоксарского предприятия, срок изготовления сейчас составляет до полугода – это очередь.

На «ЧТЗ-УРАЛТРАК» производство тоже идет сложно: много гособоронзаказов, мало возможностей для быстрого выпуска востребованных сегодня на строительном рынке машин. Однако руководство предприятия возлагает надежды на новый проект: в конце мая было объявлено, что «ЧТЗ-УРАЛТРАК» и концерн «Тракторные заводы» создадут в Челябинске совместное предприятие для освоения новых видов дорожно-строительной техники и сборки текущих моделей. Предполагается, что объединение компетенций и производственных баз даст возможность для выпуска востребованной отечественной линейки дорожно-строительной техники для инфраструктурных проектов.

В то же время китайские производители продолжают расширять ассортимент спецтехники, поставляемой в Россию. Намерения брендов из

КНР очень хорошо было видно на выставке СТТ в этом году: четверть площади занимали дистрибьюторы и дилеры XCMG, Zoomlion, LiiGong, Shantui, а также другие азиатские бренды, например Hyundai. Все эти марки спецтехники чувствуют себя на российском рынке хорошо и с оптимизмом смотрят в будущее. Единственная проблема, с которой они сталкиваются, – нестабильная работа границ в условиях продолжающейся пандемии.

КОММУНАЛЬНАЯ ТЕХНИКА: ШАНС ДЛЯ КИТАЯ

Волна санкций, связанная со спецоперацией на Украине, задела и рынок коммунальных машин. И если в сегменте мини-погрузчиков все относительно спокойно, то производство комбинированных дорожных машин приняло на себя все проблемы рынка коммерческого транспорта и шасси плюс небольшие сложности с комплектующими для надстроек.

Специфическая ситуация сложилась на рынке мусоровозов. Во-первых, этот рынок довольно емкий: плановое обновление парка составляет 3 800 машин в течение пяти лет. Во-вторых, традиционно большинство машин для вывоза отходов имело европейское происхождение. По данным «Российского экологического оператора», в нашей стране вывозят отходы 15 500 мусоровозов. Самые популярные иностранные бренды – это Scania (1000 машин), MAN (798), Isuzu (567), Volvo (331) и Mercedes (446). В условиях экономической блокады мусоровозы из Швеции, Германии, Италии и Японии планируют заменить на российские ГАЗы и КАМАЗы, белорусские МАЗы. Но у них, как и у китайских аналогов, пока нет машин, сопоставимых по производительности с европейскими, то есть придется использовать большее количество машин с меньшей грузоподъемностью. И тут очевидно: если отечественные предприятия не будут успевать выпускать машины, эту нишу плотно займут китайцы.

ПОЛУПРИЦЕПЫ: ТОЧЕЧНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЕЗ РЕШЕНИЙ

На рынке прицепной техники, с которого ушли ведущие европейские бренды, по большому счету, есть только одна проблема – поставки EBS от Wabco закрыты, и полноценной альтернативы для них нет.

В качестве примера ситуации на российских заводах можно привести «ТОНАР». В принципе, все неплохо, ведь здесь практически полный собственный цикл производства и главное – свои оси. Но вместо системы EBS можно поставить только простую ABS из Китая и сделать принудительное поднятие осей: раньше оси поднимались и опускались сами в зависимости от нагрузки.

У остальных российских производителей та же проблема с Wabco, плюс необходимость поиска нового поставщика осевых агрегатов вместо



подсанкционных BPW и SAF. Особенность рынка прицепов и полуприцепов заключается в том, что здесь нет предложений от заводов из КНР. Так сложилось, что китайские прицепы в России совсем не пользуются популярностью. В 2000-х годах были попытки со стороны двух-трех брендов зайти на рынок, но машины были очень слабые, а цена с учетом большого утиль-сбора совершенно не конкурентоспособная. Сейчас нет информации о том, что Китай намерен поставлять в Россию прицепную технику.

Можно предположить, что конкуренцию российским заводам составит Турция. Есть несколько марок: MaxiForge, Guvens, Ozkar, Adakon, Sinan и другие, которые в среднем чуть дороже отечественных и при этом еще не проверены суровыми российскими условиями эксплуатации. Впрочем, о своих намерениях покорять наш рынок никто из них пока официально не заявил – все на этапе переговоров.

В целом, говоря о рынке коммерческого транспорта и специальной техники, сложно спорить с тем, что уже произошел и продолжает происходить его передел. Меняются ключевые игроки, заходят новые. Однако российская экономика довольно тесно интегрирована в мировую. Речь сейчас не только о машинах, но и компонентах, расходных материалах для них.

Например, грузовые, индустриальные и сельскохозяйственные покрывки в какой-то момент

оказались под угрозой дефицита. Сразу после начала СВО на Украине Nokian Tyres прекратила инвестиции в производство автомобильных шин на территории РФ, в Continental сообщили о приостановке локального производства. Но первая компания продолжила выпуск продукции для легких грузовиков на заводе во Всеволожском районе Ленинградской области, а вторая скоро возобновила производство в Калуге. Pirelli переслала инвестировать в АО «Кировский шинный завод» (Amtel), но работать он не прекратил. Сами производители отмечают, что проблема не в политике, а в нехватке сырья. И ее ощущают не только иностранные бренды, но и отечественные ООО «Нижекамский завод грузовых шин» (бренд Кама), АО «Волтайр-Пром» (бренды Titan, Voltyre), Ярославский шинный завод (TyRex и Cordiant Professional), шинный завод «Нортек» (Nortec), АО «Омскшина». В этой ситуации российские производители каучуков постепенно наращивают объемы выпускаемой продукции: в 2021 году выпущено на 15,2% больше готовой продукции, чем в предыдущем году, сейчас еще есть прирост.

Очень похожая ситуация на рынке моторных масел для грузовиков и спецтехники. Похожим курсом идет рынок запчастей. Все взаимосвязано, и бизнес находит законные или обходные варианты работы в России.

Работа без перебоев: как продлить срок эксплуатации строительной техники

Каждый, кто приобретает серьезную технику, рассчитывает, что она будет служить долго и бесперебойно. Можно вспомнить совсем недавний пример, когда два бульдозера 850J в Белгороде преодолели наработку в 40 000 м³/часов, при этом на одной из машин двигатель так и не подвергался капитальному ремонту, а также на обеих не было крупномасштабных работ по гидростатической системе. Это сравнимо с пробегом грузового автомобиля в 600 000 км, из которых большую часть времени бульдозер работает под значительно более высокой нагрузкой. Таких показателей можно достичь, только если грамотно следить за техникой. О том, из чего складывается срок службы строительной машины, как его можно продлить и чего следует избегать, чтобы техника не вышла из строя раньше времени, рассказывает Антон Веремчук, продакт-менеджер по землеройной технике John Deere.



НЕ ДОВОДЯ ДО ПРЕДЕЛА

Ни для кого не секрет, что ресурс конкретной машины очень зависит как от условий эксплуатации, так и от качества ее обслуживания. В сети можно найти множество публикаций, где эксперты советуют выбирать технику под конкретную задачу и следить за машиной на протяжении срока службы. Эти рекомендации могут показаться очевидными, но они действительно работают. Если рассматривать машину с точки зрения теории надежности, то стоит вспомнить такое понятие, как «ресурсный отказ» – то есть отказ, в результате которого объект – в данном случае техника – достигает предельного состояния, то есть состояния, при котором восстановление работоспособности

невозможно либо нецелесообразно. Если оставить в стороне экстремальные ситуации, когда машину разбили, раздавили и т.п., то современную передовую технику от проверенных производителей довести до такого состояния крайне сложно – об этом я могу с уверенностью говорить на примере машин нашей компании. В большинстве случаев их восстановление возможно, но при этом нужно руководствоваться целесообразностью. Если машину не обслуживают должным образом, начинается значительный износ в двигателе, трансмиссии, мостах и так далее, то все эти узлы можно заменить, но возникает вопрос: а сколько это будет стоить? И не дешевле ли будет взять

новую машину или б/у с небольшой наработкой? Как следствие, напрашивается вывод: чтобы отодвинуть наступление предельного состояния, необходимо правильно эксплуатировать и обслуживать машину.

Не следует также забывать, что во время эксплуатации накапливается усталость материалов, в том числе несущих элементов. Поэтому даже при правильной эксплуатации при достижении определенной наработки могут возникать неожиданные усталостные отказы на раме или рабочих органах, хотя, если техника качественная и с ней обращаются должным образом, этот момент наступит очень нескоро. Безусловно, здесь на помощь приходит сварка, но каждый подобный отказ приводит к простоям, а значит и упущенной выгоде. Некоторые решают этот вопрос путем перевода техники после определенной наработки на более легкие работы. Например, если фронтальный погрузчик работал с лесных захватом на погрузке сортимента, то потом его можно перевести на погрузку щепы. Определить эту точку можно опытным путем, например, на основании анализа статистики изменения себестоимости единицы готовой продукции со временем. Кроме того, на базе поставщиков техники существуют отделы и команды мониторинга, которые опираясь на значительный накопленный опыт также могут помочь в определении оптимальных сроков эксплуатации для конечного клиента.

ЧЕЛОВЕКУ СВОЙСТВЕННО ОШИБАТЬСЯ

Существенное влияние на срок эксплуатации техники оказывает человеческий фактор. Причем речь идет не столько о самой эксплуатации – современные машины призваны минимизировать возможную ошибку машиниста. Когда мы говорим, что машина интуитивно понятна – это не

просто слова. Например, на бульдозере, грейдере и фронтальном погрузчике можно изменять направление движения без предварительной остановки. То есть оператор может ехать вперед на любой передаче, после чего переместить рычаг управления КПП в положение заднего хода. И дело не только в удобстве: на самом деле такая опция внедрена для сокращения цикла, ведь такие машины, работают, как правило, в челночном режиме, и скорость изменения направления движения напрямую влияет на итоговый цикл. На экскаваторе-погрузчике, например, есть система защиты блокировки дифференциала заднего моста, которая просто не активирует функцию выше определенной скорости, даже если оператор будет нажимать на педаль.

Но вот человеческий фактор в сфере обслуживания машин может оказывать гораздо большее влияние. На моем опыте встречались вопиющие моменты, когда, например, вместо воздушного фильтра в корпус набивали стекловату или исключали из системы топливный фильтр грубой очистки, но даже если оставить эти крайности в стороне, то такие ошибки, как заливка неподходящего масла, использование неодобренных фильтров или их несвоевременная замена, встречаются не так редко. Важно понимать, что оригинальные масла и фильтры отличаются не только тем, что на них указан логотип компании. Они, во-первых, проверены в результате длительных ресурсных испытаний. Во-вторых, оригинальные расходники, как правило, разработаны с использованием решений или ноу-хау производителя техники и учитывают ее специфику.



Могу привести показательный пример с оригинальными кромками для наших грейдеров, которые мы совсем недавно испытали на карьерах двух крупнейших заказчиков Западной Сибири. Ранее клиенты использовали неоригинальные, но более дешевые кромки, однако их приводилось часто менять, то есть к статье расходов на сами кромки добавлялись и потери за счет простоев. На наших новых двойных карбидных кромках машина отработала 5000 моточасов у одного клиента и

2000 часов в крайне тяжелых условиях у другого клиента на одном комплекте. И хотя себестоимость самой кромки была выше, это дало экономию от 800 000 до 1,5 млн рублей за счет продолжительности ее службы.

ПРОФИЛАКТИКА ВМЕСТО РЕМОНТА

Приобретая технику, нужно всегда понимать, что рано или поздно потребуются ее обслуживание или ремонт. Поэтому крайне важно, чтобы организация-продавец стала вашим полноценным партнером, которому можно довериться и на которого можно положиться, так что стоит выбирать технику с оглядкой в том числе и на этот момент.

На вопрос, как часто проводить обслуживание, единого ответа нет. Раньше существовал термин планово-предупредительный ремонт, но сейчас он практически сходит на нет. Этому способствуют решения, позволяющие отслеживать состояние машины на регулярной основе и проводить ремонт не по факту появления симптомов, а заранее, не доводя до поломки. Например, существуют программы по анализу масла: во время ТО отбирается небольшая проба, которая отправляется в лабораторию. По данной пробе можно не только оценить работу масла, но и отследить появление металлов износа или подмеса других технических жидкостей, которые могут указывать на возможное начало проблемы.

Отказ всегда проще предотвратить на начальных этапах, чем решать проблему на более поздних этапах, когда это не только дороже из-за объема повреждений, но и приводит к длительному простоям. На машинах John Deere используется система удаленного мониторинга JDLink. Помимо данных о местоположении, расходе топлива, времени и характере работы, которые

видит собственник, сервисная служба дилера с согласия владельца получает диагностические данные о работе отдельных систем. На базе дилеров существуют центры удаленного мониторинга, которые отслеживают данные параметры в виде трендов, и могут заранее предсказать возможную проблему, что также напрямую влияет на показатель КТГ машины и сокращает время простоев.

КАК ПРОДЛИТЬ ЭКСПЛУАТАЦИЮ

Если говорить о том, как продлить срок эксплуатации техники, то первый и главный совет — не экономить на обслуживании. Проводите его вовремя, в полном объеме и с использованием оригинальных материалов. Это не просто слова, это реально работает и проверено множеством клиентов на практике.

Второй важный фактор — обучение операторов. Когда мы передаем технику клиенту, то обязательно проводим вводный инструктаж, но бывают ситуации, когда оператор поменялся. В этом случае я бы настоятельно рекомендовал обратиться к дилеру за услугой дополнительного обучения. Большинство дилеров имеет в штате инструкторов, которые сами в прошлом были операторами, поэтому могут не только рассказать, но и показать, как надо. Ведь подготовленный оператор не только лучше следит за машиной, но и может использовать ее потенциал на 100%, повышая производительность, а значит и вашу прибыль.

Третья рекомендация — не бойтесь современных решений. По-прежнему встречаются заказчики, которые предполагают, что технологии могут снижать надежность машины. На самом деле, если технология качественно продумана и реализована, ситуация абсолютно обратная. В качестве примера приведу систему самодиагностики на строительной технике John Deere, в которой электронные блоки, используемые на машине для управления конкретными функциями, также постоянно контролируют состояние узлов и при возникновении отклонений предупреждают не только машиниста, но также и собственника через штатную систему мониторинга. Благодаря этой же системе механика дилера могут проводить удаленную диагностику перед выездом, а значит, точнее определять возможные причины отказа, не теряя время на диагностику на месте и сразу брать с собой нужные запчасти. Это, в свою очередь, напрямую влияет на время простоя техники, а в некоторых случаях также позволяет его предотвратить.

Все больше и больше клиентов анализирует затраты на технику в разрезе суммарной стоимости владения. В итоговую калькуляцию обычно включают лизинговые платежи, техническое обслуживание, топливо, зарплату машиниста, сменные кромки и зубья, ходовую часть или шины. Если взять, к примеру, бульдозер John Deere, и



из общей суммы выделить только стоимость ТО, она составит всего 5% (от суммарной стоимости владения). Удивительным образом, именно эти «пять процентов» сильнее всего сказываются на итоговом ресурсе и сроке службы машины. Иными словами, попытки экономии на ТО в разрезе общих затрат зачастую не только не приносят ощутимой финансовой выгоды, но и напрямую сказываются на окупаемости вашего основного средства. По этой причине рачительным собственникам мы рекомендуем фокусироваться на других статьях расходов. Скажем, затраты на топливо могут составлять до 35% от суммарной стоимости владения. Например, экскаваторы в ожидании самосвалов под загрузку могут до 50% времени простаивать на холостых. Если предположить, что благодаря системе автовыключения, реализованной на экскаваторе Deere, нам удастся

сократить время холостых с 50% до 20% от ежемесячной наработки, то мы получим не менее 10 000 рублей экономии в месяц, а также уменьшим наработку машины минимум на 500 часов в год. Если пересчитать это на средний срок эксплуатации техники равный 7 годам, получим около 840 000 рублей экономии, а главное — снижение итоговой наработки на 3 500 часов. А теперь сравните остаточную стоимость машины со сроком службы 7 лет и наработкой в 14 000 м/часов против той же «семилетки» с наработкой в 10 500 м/часов. Уверен, что второй вариант на вторичном рынке будет в разы привлекательней. Это именно та выгода, которую получает клиент, не только не подвергая машину дополнительным рискам (как в случае с использованием не одобренных расходников), а наоборот, улучшая ее состояние. Можно сказать, что это двойное преимущество.

Рынок прицепной техники: особые правила

В последние несколько месяцев специалисты, занятые в сферах производства, продаж и эксплуатации грузовых прицепов и полуприцепов, активно обсуждали сложившийся дефицит. Но в июне главная тема сменилась. В ассоциации «Росспецмаш» заявили: зарубежные производители компонентов приостановили свою работу в России, серьезно осложнив выпуск отечественной техники, вместе с тем подсанкционные производители готовых прицепов и полуприцепов из Германии и Польши спокойно продолжают работать на рынке РФ. Российские машиностроители обратились к властям с просьбой запретить импорт и продажу в стране прицепной техники из «недружественных стран» и повысить утильсбор на нее в шесть раз. Однако этому событию предшествовал целый ряд других, менее сенсационных, но значимых.

С ЧЕМ РЫНОК ПРИЦЕПОВ ПРИШЕЛ К 24 ФЕВРАЛЯ 2022 ГОДА?

Данные различных аналитических агентств в последние годы отличались незначительно и однозначно свидетельствовали о том, что как минимум на протяжении последних трех лет в России шел рост и продаж, и производства грузовых прицепов и полуприцепов. В прошлом году резко выросла стоимость коммерческой техники: по данным компании «Полуприцеп.рф», рост составил в среднем 30% на новые прицепы и около 25% — на поддержанные. Причины понятны: инфляция по комплектующим и материалам, сложности с логистикой из-за пандемии.

При этом одновременно значительно вырос рынок грузоперевозок и, соответственно, спрос. Отдельные бренды и некоторые дилеры даже пытались установить спекулятивные цены, но рынок быстро вернул их в реальность. Тем не менее некоторые производители нарастили продажи на 30–40%. По данным SBS Consulting, по итогам 2021 года в РФ было продано 37 500 единиц новой прицепной техники, а ключевыми игроками были Schmitz Cargobull с долей примерно в 15%, «Тонар» — около 13%, Krone — порядка 10%, «НефаЗ» — около 7%. На 2022 год прогнозы также были довольно оптимистичными. И начало года оправдало ожидания.

КАК РАЗВИВАЛСЯ РЫНОК В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ?

Согласно данным Russian Automotive Market Research, за первый квартал текущего года продажи новой прицепной техники на российском рынке составили 10 100 единиц и выросли на 24%. ТОП производителей возглавил машиностроительный завод «ТОНАР», реализовавший в первом квартале 1 514 единиц прицепной техники (+ 52,9%). Второе место занял именитый немецкий бренд Schmitz Cargobull, поставивший 1 214 полуприцепов. На третьей строчке расположился Krone с результатом продаж 591 прицеп (+



11,1%). Далее — рязанский «Центртранстехмаш», который после одного проданного полуприцепа в 2021 году реализовал 547 единиц. Замкнул пятерку лидеров «НефаЗ», который отличился существенным падением продаж (–29% к АППГ) и показал результат 387 единиц. Эти марки получили в совокупности почти половину российского рынка.

За первый квартал текущего года есть статистика и по рынку поддержанных коммерческих прицепов и полуприцепов. По данным НАПИ, он сократился на 13,4%: за первые три месяца текущего года было продано 16 600 единиц бывшей в употреблении техники.

И если в первом квартале внешнеполитическая ситуация еще не успела сильно скорректировать ситуацию на рынке, то, по информации того же НАПИ/Russian Automotive Market Research,

в апреле и мае пошло снижение продаж новой прицепной техники: в апреле почти на 30%, в мае — на 39%. Данных за июнь пока нет. И здесь интересно отметить два основных момента.

Первое — рынок просел неодинаково по сегментам. Так, аналитики отмечают, что по итогам пяти месяцев выросли продажи бортовой прицепной техники, а также сортиментовозов и контейнеровозов.

Рынок поддержанных прицепов и полуприцепов по итогам пяти месяцев 2022 года, кстати, тоже сократился — на 22,6%.

Второе, собственно, то, что стало поводом для обращения «Росспецмаша» к премьер-министру Михаилу Мишустину с предложением запретить ввоз и реализацию в РФ прицепов и полуприцепов из «недружественных стран» и поднять утильсбор на них в шесть раз: зарубежные

поставщики прерывают поставки материалов для производства российской техники, при этом готовая продукция из этих стран продолжает поступать на рынок РФ.

Санкции ЕС запрещают поставки в РФ некоторых прицепов и полуприцепов, в том числе полуприцепов для транспортировки товаров. Их импорт из ЕС сократился еще до объявления о санкциях: в финансовом эквиваленте с 26 миллионов евро в феврале до 2,4 миллионов евро в марте, и 1,6 миллионов в апреле. Однако, как утверждают в ассоциации, осложнилась борьба за российского клиента «со стороны производителей из Германии и Польши, которые, несмотря на санкционные и контрсанкционные ограничения, свободно поставляют свою продукцию».

В обращении союза, которое попало в распоряжение газеты «Коммерсантъ», говорится, что платежеспособный спрос на технику упал из-за ограничений на перевозки автотранспортом, падения грузооборота и дорогого финансирования: «число заказов в мае-июне 2022 года обрушилось в три-восемь раз в зависимости от вида продукции». При этом, как сообщается, прицепы и полуприцепы российского производства дорожают на фоне усложнения логистики и перестройки производственных цепочек, в результате происходит «вынужденное снижение потребительских свойств отечественных машин из-за запрета поставок компонентов мировых брендов». Имеются в виду электронные системы управления тормозами, шины, высокопрочные стали, осевые агрегаты и так далее.

Наши собеседники в этой отрасли подтверждают: на рынке прицепной техники сегодня, по большому счету, есть только одна проблема — остановленные поставки EBS от Wabco закрыты. Если с осевыми агрегатами SAF и BPW ситуация понемногу выравнивается, по гидравлике есть варианты, то вместо системы EBS производители полуприцепов и прицепов могут только поставить простую ABS из Китая и сделать принудительное поднятие осей.

Что касается лидера рынка — завода «ТОНАР», дилеры говорят, что у предприятия дела идут довольно хорошо. Здесь есть практически полный цикл производства, очень высокий уровень локализации, плюс сохраняется запас по некоторым комплектующим. Однако гендиректор завода Денис Кривцов на отраслевых мероприятиях и в СМИ говорил, что весной все равно приходилось «работать сейчас день и ночь для перенастройки цепочек поставок».

В итоге в июне «ТОНАР» смог представить новый полуприцеп 9984 со снаряженной массой 8 500 кг, грузоподъемностью до 18 000 кг и допустимой полной массой 26 500 кг. Модель имеет двухосную подвеску на продольных упругих рычагах с пневматическими упругими элементами, двускатную ошиновку, осевой агрегат собственного производства и размерность шин



235/75R17,5. Другая новинка предприятия — контейнеровоз КЗ-40.

У остальных российских производителей та же проблема с Wabco, плюс сложности с поставками осевых агрегатов. Тем не менее 2022 год многие отмечают новинками: «НефАЗ» внедрил горячее цинкование, в разы увеличив долговечность соевых продукции, «Грюнвальд» начал продажи самосвального сельскохозяйственного полуприцепа Т49-AB, «Политранс» запатентовал платформу для транспортировки тяжелой карьерной техники и модернизировал популярный сортиментовоз, «Сеспель» выпустил контейнеры для СПГ, а на «Тверьстроймаше» нарастили модельный ряд тяжеловозов.

Продолжая тему защиты отечественных заводов от импорта, в «Росспецмаше» отмечают, что конкуренция со стороны компаний из стран, не присоединившихся к санкциям против РФ, например Турции и Китая, тоже возросла.

Согласно таможенной статистике, отгрузки прицепов и полуприцепов из Турции в денежном эквиваленте упали с 5,2 миллиона евро в феврале до 1 миллиона евро в марте и 1,3 миллиона в апреле. Вообще, у Турции есть несколько марок, которые в теории могли бы составить конкуренцию российским предприятиям, но пока они проявляют себя довольно скромно.

Из Китая в мае было ввезено прицепной техники на 135 400 долларов, что превышает объемы февраля. Хотя у КНР на рынке прицепной техники традиционно сохраняется небольшая доля рынка. Это историческая особенность данного сегмента спецтехники: китайские прицепы в России совсем не пользуются популярностью. В начале 2000-х годов два или три бренда попытались зайти в Россию, но продукция была невысокого качества, а цена с учетом утилизационного сбора

— неконкурентная. И если в других группах машин китайцы сейчас ведут агрессивную экспансию, то информации о намерении поставлять в Россию прицепную технику нет.

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ СЕЙЧАС?

Главным событием рынка в июне стала все-таки не попытка запретить импорт из недружественных стран, а снижение ключевой ставки ЦБ и вслед за ней ставок лизинговых компаний. Эксперты отмечают, что на сегменте прицепов для строительства это отразилось мгновенно: число заказов увеличилось. По технике для транспортировки: шторным, бортовым полуприцепам, рефрижераторам спрос реагирует более плавно и скромными темпами. Вероятно, здесь сказывается сложная ситуация для большей части объектов малого и среднего бизнеса. Однако есть надежда, что в летние месяцы положительная тенденция сохранится и приумножится.

Для самих производителей важным остается фактор поиска новых поставщиков компонентов или новых схем работы с привычными производителями. Кроме того, многие говорят о серьезных задержках выплат компенсаций по утилизационному сбору. Заводам приходится «замораживать» большие суммы и на более длительный срок. Не все предприятия к этому готовы.

Еще один факт, который имеет место прямо сейчас: отечественные производители активно наращивают дилерскую сеть. По данным НАПИ/Russian Automotive Market Research, во втором квартале 2022 года в России насчитывалось 1 107 центров продаж новых прицепов-полуприцепов. Даже с учетом свернувшихся зарубежных ДЦ, это на 12 центров больше, чем годом ранее. Лидерами по приросту дилерской сети стали марки

Grunwald (+33 точки продаж), «ТОНАР» (+26) и «НефАЗ» (+19).

КАКОВ ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ ПОЛУПРИЦЕПОВ И ПРИЦЕПОВ?

Большая часть участников рынка — производителей и дилеров прицепной техники — настаивает, что специальная военная операция на Украине и санкции ЕС и США продлятся еще довольно долго. Аналитики соглашались: до конца 2022 года российская экономика будет находиться в депрессивном состоянии, но без резких спадов. В таких условиях они настроены активно работать над корректированием производства и поставок компонентов, доработкой моделей и повышением уровня локализации, повышением универсальности (в том числе по высоте седла) и совместимости полуприцепов. При этом все устанавливают довольно объемные планы продаж, то есть рассчитывают удержать темпы и занять дополнительные доли рынка.

Что касается мнения экспертов о дальнейшем развитии рынка, в НАПИ/Russian Automotive Market Research сделали прогноз по рынку новых грузовых автомобилей и прицепов до 2026 года. Он включает три сценария: базовый, оптимистичный и пессимистичный. Однако все они предполагают в текущем и следующем году рост относительно той точки, в которой рынок находится сейчас.

Примечательно, что позитивный тренд рынка прицепов и полуприцепов прогнозируется на фоне снижения продаж грузовиков, с которым он тесно связан. Это говорит о дефиците прицепной техники, который будет восполняться вне зависимости от внешних факторов.

КАКИЕ ДРАЙВЕРЫ БУДУТ ВЛИЯТЬ НА РЫНОК В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ?

Помимо высокого спроса аналитики отмечают несколько положительных драйверов рынка прицепной техники, которые будут тянуть рынок вверх в 2022 году.

Прежде всего это сохранение присутствия российских, белорусских и китайских брендов тягачей и другой техники, которые будут стимулировать спрос на прицепы.

Базовый сценарий прогноза предполагает, что санкции против РФ сохранятся до конца года, в таких условиях российские производители коммерческого транспорта продолжат продажи «простых» комплектаций грузовых автомобилей в ежемесячном объеме на уровне апрельских показателей, а в конце года увеличат объемы продаж. Плюс к ним китайские компании смогут улучшить логистические цепочки для ввоза автомобилей и комплектующих в Россию, а грузовики, поставки которых запрещены, будут завозиться в страну по параллельному импорту в небольших объемах. Эти машины, безусловно, необходимо будет комплектовать различными видами прицепов и полуприцепов.

Оптимистичный сценарий прогноза тоже предполагает, что санкции против нашей страны продлятся до конца года, но будут постепенно смягчаться. В таком случае экономическая ситуация будет улучшаться по ряду макроэкономических показателей во втором полугодии и в числе прочего даст толчок росту рынка коммерческого транспорта.

Пессимистичный сценарий прогноза предполагает, что санкции против РФ будут ужесточаться. В такой ситуации продажи грузовых автомобилей

будут колебаться вокруг апрельских показателей, что также оставляет достаточную потребность в полуприцепах и прицепах.

Второй важный фактор, который мы косвенно уже упомянули выше, это легализация параллельного импорта.

6 мая Минпромторг РФ утвердил и обнародовал перечень автомобилей и запчастей, доступных для параллельного импорта без разрешения правообладателя. В этот список вошли мировые производители грузовой техники: Mercedes-Benz, Renault, MAN, Volvo, DAF, Mitsubishi, Freightliner, Peterbilt, Kenworth. Эксперты НАПИ отмечают, что параллельный импорт, хотя и будет обходиться дороже, обеспечит приток иностранных грузовых автомобилей на российский рынок в 2022 году и далее.

Еще один положительный двигатель рынка — восстановление автомобильных перевозок после спада, которое требует обновления автопарка и основных видов полуприцепов. Этот фактор многие считают спорным. В начале года биржа автомобильных грузоперевозок ATI.SU фиксировала резкий рост спроса на доставку грузов. В январе-феврале количество заявок на перевозки по стране выросло по сравнению с АППГ на 56% — с 3,1 до 4,8 миллиона. При этом одновременно с ростом спроса отмечалось значительное снижение количества добавленных машин — с 394 тысяч до 305 тысяч (–22%). Безусловно, после 24 февраля картина изменилась. Но спрос на рынке автоперевозок не компенсируется соответствующим ростом предложения, что создает риски дефицита даже при небольшом оживлении отрасли. Санкции, периодическое закрытие границ с Китаем, ситуация на контрольно-пропускных пунктах на белорусско-польской границе не будут вечными. Эксперты считают, что переформатирование российской грузовой транспортной логистики на фоне антироссийских санкций займет около года. При этом внутренний рынок автоперевозок уже начал восстанавливаться.

Однако специалисты напоминают и о негативных драйверах рынка коммерческого транспорта в целом, и рынка прицепной техники в частности.

В их числе наиболее значимой является, конечно, санкционная политика против России и Беларуси: запрет на ввоз микроэлектроники и комплектующих для автомобильной промышленности, приостановка или сокращение локализованных производств иностранных брендов, а также прекращение поставок запчастей и оказания технической помощи.

Также специалисты и участники рынка говорят о влиянии таких факторов, как перебои в работе заводов и границ в Китае из-за COVID-19, прекращение действия государственных программ, например льготного лизинга грузовых автомобилей, сокращение и неопределенность объемов госзакупок грузовой техники на газомоторном топливе.





Отдельно специалисты выделяют проблемы с поставками систем «ЭРА-ГЛОНАСС» и спекуляцию на этом рынке. Есть информация, что некоторые продавцы «кнопки» увеличивают цену в двое, обещая дилерам техники более оперативные поставки.

Если говорить о лизинге: несмотря на то что ключевая ставка в конце мая была снижена до 11%, а на момент публикации она составляла 9,5% (что даже ниже первоначальных планов ЦБ), ставки по кредитам и лизингу отреагировали на нее, они все равно выше, чем в 2021 году. Кроме того, некоторые дилеры отмечают, что клиентам работать с лизинговыми компаниями стало сложнее: одобрение занимает больше времени, что в условиях дефицита техники может играть решающую роль и даже срывать сделки.

Без сомнения, скажется на росте прицепного рынка и повышение цен на технику в связи с усложнением логистических цепочек поставок, дефицитом комплектующих для производства грузовой техники, а также с высокой инфляцией, повышением стоимости владения автопарком. В 2022 году значительно выросли цены на запчасти, шины, моторные масла и другие технические жидкости, расходники. Рост стоимости владения

может негативно повлиять на принятие решений о покупке новых грузовых автомобилей в 2022 году.

В этой связи некоторые потребители могут обратить внимание на поддержанную технику. Хотя пока этот рынок не демонстрирует роста, многие производители и маркетологи предполагают его активизацию в ближайшие год-два. За последние несколько лет в России сформировался разнообразный парк бывшей в употреблении техники, выбор есть. Плюс могут быть задействованы схемы «серого» импорта и вброс на рынок «свежих» поддержанных грузовых автомобилей в связи с сокращением бизнеса ряда перевозчиков и других компаний.

КАКОЙ МОЖНО СДЕЛАТЬ ВЫВОД?

В целом рынок грузовых прицепов и полуприцепов будет ориентирован на общую макроэкономическую ситуацию в стране и объемы продаж грузовых машин с коэффициентом порядка 1,5–1,7 относительно него за счет дефицита.

Что касается судьбы российской экономики в общих чертах, в любом случае при сохранении санкций, которое эксперты оценивают с вероятностью 99,9%, будет иметь место ухудшение

макроэкономической ситуации в России. По прогнозам ЦБ, российский ВВП в 2022 год может сократиться на 8–10%. Темп инфляции в РФ в апреле, по информации Росстата, составил 17,8%, а по итогам года Минэкономразвития РФ ожидает инфляцию на уровне 17,5%.

Кроме того, уже заметно и сокращение объема международных перевозок из-за санкций, снижение оборота оптовой и розничной торговли, что приведет к ухудшению финансового положения многих компаний, использующих грузовую и прицепную технику для собственных нужд, и автоперевозчиков. В этих условиях обновление парков грузовой техники скорректируется и несколько замедлится, но эти показатели не будут критичными.

Аналитики, руководство заводов – производителей грузовых прицепов и полуприцепов, дилеры и перекупщики, а также сами потребители формулируют свои ожидания от ближайшего года примерно одинаково: возможность зарабатывать будет, но необходимо прилагать чуть больше усилий. Многие также отмечают, что в ближайшие год-два будут важны добросовестность и налаженные партнерские взаимоотношения с поставщиками, клиентами и другими игроками.

Инструмент будущего: чем удивит юбилейная выставка MITEX 2022

С 8 по 11 ноября 2022 года в Москве, в ЦВК «Экспоцентр», состоится 15-я Московская международная выставка инструмента, оборудования и технологий MITEX. В этом году центральное инструментальное событие России и стран СНГ пройдет в обновленном формате, площадка объединит производителей и поставщиков оборудования, представителей промышленных и сервисных компаний, потребителей бытового инструмента.

Интерес к выставке со стороны экспонентов и посетителей неизменно растет. Ежегодно MITEX демонстрирует новейшие технологические разработки и является востребованной площадкой для обмена опытом, совместного решения стоящих перед отраслью задач. Так, в 2021 году свою продукцию на площади в 12 500 м² представили более 200 компаний из 12 стран мира. За четыре дня ее посетили свыше 9000 специалистов.

Электроинструмент, абразивное, компрессорное и генераторное оборудование, переносные и промышленные станки для дерево- и металлообработки, ручной инструмент, оборудование для строительства и ремонтных мастерских, садово-парковая и малая дорожная техника, средства индивидуальной защиты и спецодежда, малярный инструмент, системы хранения и складирования – лишь небольшая часть традиционной экспозиции. Гости MITEX ознакомятся с технологическими новинками для промышленного и бытового назначения в более чем 27 тематических разделах.

Особенностью юбилейной выставки 2022 года станет расширенный ассортимент инструмента для обработки различных видов материалов, сварки, сервисного обслуживания легковых автомобилей, спецтехники и промышленного оборудования в различных промышленных сегментах: добывающей, лесной, строительной отраслях, общем и тяжелом машиностроении.

«В 2022 году MITEX отмечает 15-летие. Все это время мы наблюдаем за развитием отрасли и помогаем бизнесу ориентироваться в трендах, находить новые альянсы и партнеров. Мы отмечаем рост интереса «любителей» к профессиональному инструменту, как повышается уровень технической подготовки мастеров. Вместе с тем специалисты-профессионалы могут «бесшовно» использовать качественный общедоступный инструмент в быту и на своих промышленных площадках. Сегодня инструмент важен как никогда. Из-за невозможности быстро получать детали из-за рубежа и обновлять парк техники, производственные компании делают ставку на сервис, ремонт и восстановление машин. В этом году мы планируем расширить состав участников производителями промышленного инструмента и предприятиями



О ВЫСТАВКЕ:

Московская международная выставка MITEX – одно из центральных инструментальных событий России и СНГ, которое объединяет производителей, поставщиков и потребителей инструмента. Свою историю выставка ведет с 1998 года и первые годы носила имя InterTOOL. Под современным названием MITEX – Moscow International Tool Expo – проходит с 2008 года.

Ежегодно отраслевая площадка собирает элиту мировой инструментальной промышленности – свыше 200 компаний из более чем 10 стран мира. Выставка дает участникам возможность заявить о себе и найти новых заказчиков, оценить слабые и сильные стороны конкурентов, увидеть новые направления для роста.

Ассортимент решений представлен в более чем 27 тематических разделах, основные из которых – ручной электрический и механический инструмент, оборудование для металлообработки, лесной промышленности, строительства, сервиса и ремонта.

В рамках деловой программы MITEX обсуждаются актуальные вопросы развития российского инструментального рынка и средств малой механизации. Для посетителей выставки проводятся мастер-классы и столярные шоу.

реального сектора экономики. Такой подход позволит участникам выстроить диалог и прочные межотраслевые связи, сообща справляться с вызовами времени», – прокомментировала директор MITEX Гульнара Маркелова.

Свое участие в MITEX 2022 уже подтвердили такие компании-лидеры отрасли, как Norgau,

КЛС-ТРЕЙД (торговая марка «ИНТЕРСКОЛ»), PATRIOT, завод «ФИОЛЕНТ», A-IPower, Северные Стрелы, Инструменты P.I.T. (ООО «Турбо-Тулс»), МАЙТОЛ РУС, УралБензоТех, АЛЮМЕТ, AVS, Дело Техники, LIFAN, Диамир, Энкор, КРЕОСТ, ФИКСПИСТОЛС, ТОРНАДО ТУЛС, Пластик Репабил, ForteToolsGmbH, Оп-промторг и многие другие.

mitex™

INTERNATIONAL TOOL EXPO

пятнадцатая
юбилейная

15

Международная
выставка
инструмента

МОСКВА,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

EXPOCENTRE
FAIRGROUNDS,
MOSCOW

8-11
НОЯБРЯ
NOVEMBER
2022

ГЛАВНЫЙ ВОПРОС 2022: ЗАЧЕМ РАБОТАТЬ?



mitexpo.ru

ИЮНЬ–ИЮЛЬ 2022 № 05–06

33

СПЕЦРЕЛИЗ

Экскаватор Hyundai HX300SL

Самые востребованные при строительстве – 30 тонные экскаваторы. Они видны везде: при возведении насыпи, при выемке земли под котлованы и траншеи, при перемещении материалов и грузов. Данные машины работают не только со своим непосредственным рабочим оборудованием – ковшом объёмом 1,5 м³, но и с другим навесным оборудованием: гидромолотом, буровращателем, вибропогружателем и иногда оборудованием для валки деревьев. Когда смотришь экскаватор во время работы, то впечатляет скрытая мощь и изящество перемещения, при этом машина не выглядит огромной: длина - 10,74 м; ширина - 3,2 м; высота - 3,32 м; ковш - 1,5 м³, и все это при весе - 30,2 т.



различные ниши и, конечно, современная аудиосистема.

Простота и легкость управления этой машиной – основное отличие от предыдущих модификаций. На движения джойстиков экскаватор реагирует легко и плавно, нет резкости, избыточной чувствительности. Оператор с небольшим опытом или пересевший с другой машины быстро ее освоит. Этому способствует тот факт, что управления джойстиками распределены по стандартной европейской схеме: левый – рукоять и поворот платформы, правый – стрела и ковш. При этом с завода машина идет с предустановкой на 6 режимов работы. Оператор выбирает подходящий под данную работу режим или сам настраивает машину под себя в специальном, так сказать, пользовательском режиме.

Техника Hyundai поставляется в Россию не первый день, и практика показала, что для эксплуатации в средней полосе России нет необходимости дополнительно ее «адаптировать». Стандартная комплектация в полной мере соответствует российскому климату, а для поставок в регионы с более холодным климатом проводится «арктическая» подготовка. Продуманы условия для простого и безопасного ежедневного и периодического обслуживания. В целях предотвращения травматизма вентилятор закрыли круговой решеткой, на турбокомпрессор установили тепловой экран. Точки ежедневного обслуживания легкодоступны с уровня земли, что сказывается на скорости проведения регламентных работ. А на все внешние поверхности нанесены специальные противоскользящие покрытия.

Экскаватор Hyundai HX300SL показал себя как мощная, производительная и мобильная машина, легкая и удобная в управлении и обслуживании. Оператор даже с небольшим опытом может ее эффективно использовать с первого дня.

Техническая характеристика гусеничного экскаватора Hyundai HX300SL

- Эксплуатационная масса - 30 200 кг
- Двигатель - Hyundai HM8.3 рядный 6 цилиндровый
- Номинальная мощность - 248 л.с. при 1 900 об/мин

- Габаритные размеры – 10 740х3 200х3 320 мм
- Максимальная глубина копания – 7 330 мм
- Максимальный вылет на уровне земли – 10 610 мм
- Максимальная высота выгрузки – 10 200 мм
- Максимальное усилие копания на рукояти - 136 кН
- Максимальное усилие копания на ковше - 192 кН

По желанию заказчиков можно установить различные дополнительные опции, способствующие как повышению надежности машины, так и дополнительному удобству оператора. При этом на машине штатно расположена система HI-mate. Это система дистанционного управления и диагностики. Она помогает операторам и обслуживающему персоналу получать доступ к жизненно важной сервисной и диагностической информации машины с любого компьютера с доступом в Интернет. HI-mate экономит время и деньги для владельцев и дилеров, содействуя проведению профилактического обслуживания и сокращению времени простоя машин.

Данную модель, как и другие модели техники Hyundai, можно приобрести на одном из 89 складов компании ТехМашЮнит, на территории России или получить консультацию по телефону 8-800-700-600-9 в любое время, 24 часа в сутки.

ТМЮ
ТЕХ МАШ ЮНИТ

Тел.: 8-800-700-600-9
Сайт: www.hyundai-tmu.ru

Организатор

МОСКВА, РОССИЯ
ЕВРОЭКСПО

При поддержке

ЭКСПОЦЕНТР

РОССТРОЙ

РОССТРОЙ

МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

Стратегический партнер

Ассоциация Таргетинг компаний
и производителей строительных
и объектов недвижимости РАСН

SPEC-TECHNIKA.RU

СТТ Экспо 2022: тысячи посетителей, сотни участников деловой программы, десятки проданных единиц техники

С 24 по 27 мая в МВЦ «Крокус Экспо» успешно состоялась выставка строительной техники и технологий – СТТ Экспо 2022. Главное событие в строительной отрасли в России запомнится активными продажами экспонентов, ажиотажем среди посетителей и повышенным интересом к деловой программе.



ФАКТЫ О ВЫСТАВКЕ

Количество экспонентов СТТ Экспо составило 288 из 7 стран. Из них 243 компании из России и СНГ и 45 международных игроков; 2 национальных павильона – Китая и Турции, 2 тематических стенда – Telematic Area и СТТ Trenchless. Свою технику и технологии представили компании из России, Белоруссии, Италии, Казахстана, Китая, Сингапура и Турции.

Общая площадь экспозиции в трёх залах павильона и на уличной площадке составила 37 000 м², что превысило площадь прошлого года на 5,7%. В ТОП-10 компаний по площади стендов и количеству представленной техники вошли LIUGONG, XCMG, SANY, ZOOMLION HEAVY INDUSTRY

RUS, SHANTUI, РУСБИЗНЕСАВТО/SDLG, HOWO, ТРАКРЕСУРРЕГИОН/LONKING, MAZ, JAC. Самыми масштабными стендами отметились компании LIUGONG и XCMG: площадь каждого составила 1500 м².

Помимо статичной экспозиции свою технику в действии продемонстрировали такие компании, как LIUGONG, РУСБИЗНЕСАВТО/SDLG, SANY, ZOOMLION HEAVY INDUSTRY RUS. За креативный подход к презентации своей компании в этом году стоит отметить компанию Атлант, на стенде которой все дни создавали настроение зажигательные музыканты, Русбизнесавто/SDLG, которые впечатлили выступлением воздушной гимнастики

и экстремальным велосипедным шоу, Техинком – компания второй год на стенде своей компании радует аудиторию выставки коллективом скрипачей и виолончелистов. Отдельное внимание заслужили специалисты компании Легострой, которые продемонстрировали уникальное событие – «Дом за час». Впервые в истории выставки в течение часа по оригинальной технологии был собран одноэтажный дом площадью 70 квадратных метров.

ПОСЕТИТЕЛИ ВЫСТАВКИ

Высокий интерес рынка к центральному событию отрасли подтверждает общее число

посетителей выставки, которое в этом году составило 24 594 специалиста, что на 30% больше, чем в прошлом году. Охват по России составил 80 регионов. Самый многочисленный состав посетителей этого года оказался у таких регионов, как Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Свердловская, Челябинская, Нижегородская, Ярославская, Ивановская области. Представители из 30 стран мира посетили выставку СТТ Экспо. Наибольшее число гостей приехало из Армении, Белоруссии, Италии, Китая, Казахстана, Турции, Узбекистана и Чехии.

Выставка этого года ознаменовалась визитом значительного количества представителей органов государственной власти, среди которых делегации Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства транспорта РФ, Министерства строительства и жилищнокоммунального хозяйства РФ, Департамента градостроительной политики г. Москвы, Федерального агентства по недропользованию, Министерства транспорта и дорожного хозяйства Краснодарского края, Администрации города Хабаровска, Департамента строительства г. Москвы, Департамента градостроительной политики г. Москвы, ГКУ Развитие Московского региона, ППК Военно-строительной компании Министерства обороны РФ, ФАУ РОСДОРНИИ, делегации представителей ведущих компаний Белоруссии и другие.

Как и в прошлом году, специальным гостем первого дня выставки стал чрезвычайный и полномочный посол Турецкой Республики в РФ Мехмет Самсар. Стоит отметить, что национальный павильон Турции в этом году состоял из 26 компаний, что является рекордным показателем за последние 7 лет.

Качественный состав посетителей, по мнению экспонентов, превзошёл все ожидания. Выставку посетили представители таких компаний, как Атомэнергопроект, Автотор, Автострой, Инвестдорстрой, Ковдорский ГОК, Мосметрострой, Металлоинвест, Мостотрест, Русагро, Трансстроймеханизация, Международный аэропорт Внуково, Сибирская Горно-Техническая Компания, Русэнергокапитал, Сургутнефтегаз, Татнефтепроводстрой, РЖД, Трансстроймеханизация и многие другие.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

Интерес аудитории был прикован не только к экспозиции выставки, но и к мероприятиям центральной деловой площадки СТТ FORUM. Программа сессий была сформирована организаторами совместно с постоянными партнёрами выставки и новыми, не менее ярко проявившими себя организациями.

Более 1200 человек посетили деловую программу выставки.

Первый день запомнился многочисленной аудиторией открывающей сессии на тему «Трансформация рынка строительной техники: анализ,



динамика и перспективы развития». Сессию открыл приветственным словом генеральный директор ООО «СТТ ЭКСПО» Сергей Александров, который отметил особую важность объединения на одной площадке всех игроков строительной индустрии в период изменяющегося, трансформирующегося. Модератором открывающей сессии традиционно выступил Андрей Ловков – коммерческий директор ID-Маркетинг. В оживлённой дискуссии в качестве спикеров приняли участие крупные представители отрасли, среди которых АВТОДОР, РОСШИНА, MAZ, SANY, SHANTUI, UMG СДМ, XCMG.

Не менее интересной стала тема второй сессии: «Лидирующий сегмент. Инновационные разработки – важнейшее условие импортозамещения», организатором которой выступила Строительная газета. В качестве спикеров приняли участие представители Департамента градостроительной политики Москвы, Завод Стройтехника, ИнтерБлок, Крашмаш, Пик Модуль, СМ

ПРО. Впервые партнёром деловой программы выступила Ассоциация бетонных дорог, которая совместно с Московским автомобильно-дорожным государственным техническим университетом (МАДИ) и СРО Союздорстрой провела научно-практическую конференцию «Строительство автомобильных дорог: новая техника и инновационные технологии». Модератором конференции выступил президент ассоциации, д.т.н. профессор Виктор Ушаков. Участниками сессии стали представители Минтранса РФ, Минпромторга РФ, Минстроя РФ, Автотора и др.

День горнодобывающей отрасли прошёл под эгидой второй международной конференции «Future of Mining – Будущее горной промышленности». Как и в прошлом году, организаторами выступили Академия горных наук России и журнал Горная промышленность. Мероприятие прошло при официальной поддержке Минэнерго РФ, Министерства природных ресурсов РФ, Министерства развития Арктики и экономики



Мурманской области, Союза Торгово-промышленная палата Мурманской области/Северная, НП Горнопромышленники России. Генеральным партнёром дня горнодобывающей отрасли 2022 г. выступила компания IMC Montan. Ключевыми темами обсуждения стали цифровизация горного производства, промышленная безопасность, импортозамещение и инновации в горной отрасли. С презентациями своих проектов выступили 26 спикеров ведущих компаний и организаций, среди которых Белаз, Геоэксперт, Пиклема, Распадская угольная компания, Система максимум, Четра, Цифровой рудник и другие. Значимым мероприятием третьего дня стала конференция Национальной ассоциации арендодателей строительной техники (НААСТ) «Аренда в условиях санкций: обмен опытом и прогнозы». Участниками конференции стали более 120 представителей рынка аренды. В ходе конференции были продемонстрированы конкретные решения вопросов нехватки техники и запасных частей, обсуждены превентивные меры по работе с недобросовестными клиентами, противоборству хищениям и мошенническим действиям.

Второй сессией дня стала «Телематика и мониторинг техники в современном мире», которую провела компания Монтранс с участниками экспозиции Telematic Area. Эксперты рассказали, как совершить цифровую революцию в отдельно взятом автопарке.

Финальный день выставки завершили сразу три сессии: Российская ассоциация водоснабжения и водоотведения РАВВ провела круглый стол «Импортозамещение в водохозяйственном комплексе: вызовы, постановка задач», в котором приняли участие представители Минпромторга РФ, ТК 343 «Качество воды» Росстандарта, Ассоциации компаний водного инжиниринга и др. Ассоциация НАДО и компания АТ Машинери провели конференцию «Обеспечение бесперебойного проведения демонтажных работ в условиях кризиса международных отношений» при участии Русбизнесавто, Хаммер Рус, Интехрус, МБрус и др. Сессия компании SuperJob «Строительство: рынок труда, актуальные HR-тренды & начинающие специалисты отрасли» при участии ведущих производителей рынка спецтехники и студентов профильных ВУЗов стала финальной сессией выставки.

КОНКУРС «ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКЕ В РОССИИ 2022»

Завершающим событием второго дня выставки 25 мая стала церемония награждения победителей ежегодного конкурса «Инновации в строительной технике в России». В торжественной обстановке вечернего мероприятия были озвучены итоги конкурса по мнению членов жюри, а также – нововведение этого года – итоги онлайн-голосования, в котором приняли участие более 650 специалистов рынка. Победители, а также фото с церемонии опубликованы на сайте www.construction-innovation.ru.

Все самые ключевые моменты СТТ Экспо 2022 в фото- и видеоотчёте на сайте выставки <https://ctt-expo.ru>.

Команда организаторов искренне благодарит за поддержку всех экспонентов, партнёров и специализированную аудиторию посетителей выставки СТТ Экспо 2022 и ждёт встречи на СТТ Экспо 2023 с 23 по 26 мая в МВЦ «Крокус Экспо».

СТТ Экспо – главная выставка строительной техники и технологий не только на территории

России, но и во всей Восточной Европе. 20-летняя история мероприятия подтверждает статус важнейшей коммуникационной площадки строительной индустрии.

Ежегодно в МВЦ «Крокус Экспо» объединяются игроки рынка строительной, специальной и коммерческой техники, оборудования, запасных частей и сервиса, а также разработчики технологий и инновационных решений для строительной техники. За всё время существования у выставки развилась широкая сеть партнёров, которая дополняется новыми контактами, с помощью которых выстраивается сильная деловая программа, а также специальные мероприятия в рамках выставки.



Компания UMG SDM

- Какая спецтехника/оборудование были представлены на выставке?

На выставке были представлены новые модели выпускаемой продукции заводов UMG SDM: телескопический погрузчик UMG TLH3510CE, автогрейдер UMG AG-140, Колёсный экскаватор UMG E145W. Также демонстрировались узлы, агрегаты и запасные части выпускаемые на заводах компании.

- Можно ли сказать, что ваша продукция готова к адаптации в нынешних рыночных условиях?

Особый интерес у посетителей стенда вызвал тот факт, что у нас полный производственный цикл по ряду продуктов, как сейчас говорят импортозамесимый цикл производства.

- Как ваша компания оценивает итоги участия в выставке?

Выставка СТТ Экспо в этом году была достаточно необычная с одной стороны, а с другой стороны



предсказуемая по понятным причинам и событиям. Тем не менее был отмечен большой интерес со стороны клиентов и конечных пользователей к продукции строительной-дорожной техники UMG SDM.

- Планирует ли Ваша компания участие в 2023 году?

Да, наша компания планирует участие в 2023 году.

AGB Construction Machinery

– Какая спецтехника/оборудование были представлены на выставке?

Российская компания AGB Construction Machinery представила новый инновационный экскаватор-погрузчик AGB 3CR. Новинка будет доступна с тремя вариантами двигателей, один из которых – 4,5-литровый двигатель Cummins QSB, произведенный на заводе Камаз в Набережных Челнах. Глубина копания AGB 3CR — 5990 мм, его масса — 8400 кг, объем ковша — 1 м³. У машины равновеликие колеса, высокопроизводительная система охлаждения двигателя и гидравлической системы и удобная кабина для обеспечения комфортной работы оператора. Предусмотрена гидравлическая линия под навесное оборудование и быстросъемная каретка для его замены.

Техника уже сегодня доступна к предзаказу по специальной цене, официальный старт продаж – 2 августа 2022. Из преимуществ данной техники можно отметить, что производство и материально-техническая база располагается в России, а значит заказчики могут быть уверены в доступности техники на рынке и наличии запчастей — уже сегодня на складе предприятия имеется более 3000 наименований. Взаимозаменяемость запчастей экскаваторов-погрузчиков AGB 3CR с запчастями импортного аналога составляет более 90%.

– Можно ли сказать, что ваша продукция готова к адаптации в нынешних рыночных условиях?

Да, конечно. Технические возможности техники AGB позволяют потребителю полностью отказаться от импортной техники. И мы планируем укрепление и увеличение наших позиций на российском рынке. Российский рынок столкнулся с уходом иностранных корпораций, отсутствием качественной функциональной техники, дефицитом запасных частей и срывом сроков поставок от импортных поставщиков. Поэтому главной задачей становится импортозамещение в отношении промышленного производства.

Компания AGB Construction Machinery сотрудничает с Московским автомобильно-дорожным государственным техническим университетом (МАДИ), на базе которого расположились:

- Совместная лаборатория инжиниринга и технологий импортозамещения



- Складские помещения компании, площадью более 1000 кв.м.
- Сборочный цех более 2300 кв.м.
- Учебные классы для профильного обучения студентов
- Конструкторское бюро более 600 кв.м.

– Как ваша компания оценивает итоги участия в выставке?

Стенд нашей компании имел большой интерес у посетителей выставки. Тема импортозамещения в отношении промышленного производства является очень важной.

– Планирует ли ваша компания участие в 2022 году?

Да, мы обязательно будем участвовать в следующем году.

ВолгоИнвест

– Какая спецтехника/оборудование были представлены на выставке?

Компания ВолгоИнвест, являясь официальным дистрибьютором Южнокорейского производителя DY INNOVATE Corporation, в 2022 году на выставке СТТ EXPO представила полноприводный бортовой автомобиль УРАЛ-М с тросовой кран-манипуляторной установкой DY SS1966 с буровым оборудованием и складной закрытой кабиной оператора КМУ. Максимальная грузоподъемность установки DY SS1966 на минимальном вылете стрелы равна 8 тонн, а на максимальном вылете стрелы равном 19,8 метров – 500 кг. КМУ обладает усиленной конструкцией и двухконтурной гидравлической системой, один из двух контуров предназначен для работы гидропривода буровой установки, а другой для подъема груза. Дополнительно усилена конструкция колонны КМУ, а также 1-й и 2-й секции стрелы манипулятора SS1966, что позволило защитить установку от динамических нагрузок, возникающих во время работы бура и предотвратить возможное образование трещин в конструкции кран-манипулятора. Установлен более прочный опорный подшипник, рассчитанный на нагрузку 9,5 тонн, у конкурирующих моделей установлен опорный подшипник на 8 тонн, что положительно сказалось на надежности установки в целом. Отдельно стоит упомянуть специально разработанное заводское крепление для бурового оборудования, которое позволяет

значительно сократить сроки монтажа КМУ, при этом сохранив заводскую гарантию от компании DYI на установку. В качестве дополнительной опции установка SS1966 оснащена полноценной кабиной оператора, складывающейся в транспортном положении. Кабина призвана защитить оператора от порывов ветра, атмосферных осадков и сделать его работу более комфортной. Еще одной дополнительной опцией является грузовая корзина грузоподъемностью 250 кг, предназначенная для подачи строительных грузов на различные высоты. Шасси оснащено грузовой платформой с алюминиевыми быстросъемными бортами.

– Можно ли сказать, что ваша продукция готова к адаптации в нынешних рыночных условиях?

Да, конечно, кран-манипуляторная продукция DYI всегда адаптировалась в первую очередь на российский рынок, т.к. существенная доля выпуска КМУ DYI поставляется именно в РФ. Стоит отметить, что среди зарубежных производителей кранов-манипуляторов, компания DY INNOVATE Corporation – одна из самых известных на российском рынке. Первые КМУ этой марки были привезены в нашу страну еще в далеком 2007 году. На протяжении последних 6 лет DY INNOVATE Corporation активно дорабатывает свою продукцию, совершенствуя и улучшая характеристики, расширяет линейку КМУ

и инвестирует в популяризацию своих продуктов на территории РФ. Прделанная работа позволила продукции DYI заслуженно выйти на одну из лидирующих позиций в сегменте тросовых КМУ в нашей стране. В настоящее время КМУ DYI абсолютно конкурентны, как по качеству изделий, надежности в работе и количеству инноваций, применяемых в конструкции, так и по цене. На складах российских дистрибуторов компании DYI всегда находятся наиболее востребованные модели КМУ, готовые к монтажу и продаже дилерской сети в РФ. Большое количество заводов изготовителей специальной техники в кратчайшие сроки произведут монтаж установок DYI на подходящие для них грузовые шасси, российского или импортного производства.

– Как ваша компания оценивает итоги участия в выставке?

Мы оцениваем участие компании ВолгоИнвест в выставке СТТ EXPO 2022 положительно, т.к. поставленные нами цели и задачи были успешно достигнуты.

– Планирует ли ваша компания участие в 2023 году?

Да, наша компания планирует участие в следующей выставке СТТ EXPO, которая будет проходить в МВЦ Крокус Экспо в период с 23 по 26 мая 2023 года.



– **Какая спецтехника/оборудование были представлены на выставке?**

На выставке была представлена продукция для бесперебойной работы двигателей внутреннего сгорания: стартеры, генераторы, турбокомпрессоры, компрессоры кондиционера и радиаторы охлаждения, топливная аппаратура, водяные насосы, рулевые редукторы, моторы отопителей. Широкая линейка представлена на все виды техники: спецтехника, дорожностроительная, горнодобывающая, агро, грузовая и ПТО

– **Можно ли сказать, что ваша продукция готова к адаптации в нынешних рыночных условиях?**

Наша продукция адаптирована и широко применяется в нынешних рыночных условиях

– **Как ваша компания оценивает итоги участия в выставке?**

В этом году отметили большой интерес со стороны посетителей. Было заключено несколько крупных контрактов на поставку запасных частей.

– **Планирует ли ваша компания участие в 2023 году?**

Участие планируем.

Вольтаж



Строймашсервис

ЕЛЕЦГИДРО
АГРЕГАТ

Группа компаний «Строймашсервис» является постоянным участником выставки СТТ и, как всегда, представила широкий перечень гидрооборудования и запасных частей для спецтехники.

В связи со сложившейся ситуацией производственная площадка ГК АО «Елецгидроагрегат» оказалась плотно обеспечена заказами как первичного, так и вторичного рынка. Хотя вторичный рынок более рентабелен, но приходится искать золотую середину и обеспечивать выполнение заказов заводов-производителей техники, чтобы не допустить их простоя.

Номенклатура гидроцилиндров, клапанной аппаратуры и фильтров постоянно расширяется в связи с возросшей потребностью и разнообразием изготовителей спецтехники.

В этом году АО «Елецгидроагрегат» провело ребрендинг, и на выставке был представлен новый логотип предприятия.

В связи с уходом с рынка представителей европейской и американской спецтехники резко вырос спрос на запчасти на вторичном рынке, и «Строймашсервис» осваивает сегмент узлов и агрегатов для техники таких брендов, как Hitachi, Komatsu, Volvo, Hyundai, JCB, Caterpillar. Компания предлагает гидроцилиндры, редукторы, радиаторы, ходовую часть, поворотные круги, турбокомпрессоры,



стартеры, коронки, адаптеры, ножи, пальцы, втулки и другие запасные части. Гидроцилиндры, пальцы и втулки частично собственного производства. Остальные запчасти в основном от проверенных китайских производителей, чьи производственные площадки были изучены техническими специалистами.

Также на стенде широко представлены гидрооборудование и компоненты постоянных партнеров — гидрораспределители, уплотнения, проушины,

подшипники, хромированные прутки компании New Heyi (Китай), раскатанные трубы производства ООО «ЕВК» (Елецкая внешнеторговая компания), гидравлическое оборудование компании Nan Jiu (Китай), коробки отбора мощности и гидромоторы компании Hironak (Турция).

Большой поток посетителей показал правильность участия в выставке — среди них были и постоянные партнеры, и компании, которые заинтересованы в начале сотрудничества

Регион 45

– **Какая спецтехника/оборудование были представлены на выставке?**

На выставку мы привезли Автогудронатор «ГЕФЕСТ»™ с косвенной системой разогрева битумных эмульсий. Сегодня эта дорожная машина составляет достойную конкуренцию и фактически заменяет лидера рынка производителей гудронаторов итальянский завод MASSENZA.

Эта машина отличается от своего итальянского конкурента большей степенью автоматизации процессов, высоким качеством производимых работ по распределению битумных эмульсий перед укладкой асфальта и своей надежностью, благодаря использованию прогрессивных и современных российских комплектующих и сырья.

К главным достоинствам модели относится инновационная косвенная система разогрева битумных эмульсий. В первую очередь это обеспечивает безопасность и экологичность процесса. Нельзя не сказать и об автоматическом раздвижном распределителе. Водителю достаточно ввести данные о ширине участка дороги и объеме подаваемого в форсунки битума на сенсорном дисплее прямо в кабине, после чего просто двигаться в нужном направлении. Распределитель может обрабатывать полотно от 19 сантиметров до 4 метров в ширину.

– **Можно ли сказать, что ваша продукция готова к адаптации в нынешних рыночных условиях?**

В современных реалиях рынок дорожно-строительной техники диктует новые условия к производителям спецтехники. Импортозамещение стало необходимым условием выживания промышленных предприятий, и нашему заводу в том числе. В 2017 году предприятием ООО «Завод Дорожной Техники «Регион 45» была спроектирована, разработана и запущена в серийное производство новая машина: Автогудронатор «ГЕФЕСТ»™.

Первые пилотные машины «ГЕФЕСТ»™ были отгружены заказчикам еще в 2018 году. С тех пор они завоевали доверие крупных и мелких российских и зарубежных дорожных предприятий. Российских комплектующих тут 90%, включая собственное ПО для пульта управления навесным оборудованием.

Наибольшую эффективность этот гудронатор покажет на федеральных трассах, но и на городских улицах вполне справится. А если нужно работать в тесных условиях, то предприятие готово установить надстройку с другой кубатурой и шириной распределителя на компактные шасси — на «ГАЗон», на Foton, или иные небольшие колесные базы. Делаем оборудование и для крепления в кузове самосвала, с выносным пультом управления.

С помощью автогудронатора «ГЕФЕСТ»™ было построено около 5000 километров автодорог на крупных инфраструктурных объектах страны и зарубежья, в числе которых федеральная трасса М12 (Москва-Казань-Тюмень), федеральные трассы Липецк-Елец, Вологда-Череповец, Алма-Ата — Караганда и другие.

– **Как ваша компания оценивает итоги участия в выставке?**

Участие в профильных выставках, таких как СТТ ЭКСПО, каждый раз приносит компании ощутимые и весомые результаты.

Мы ежегодно расширяем клиентскую базу за счет новых контактов, узнаем о новинках на рынке комплектующих и пополняем список партнеров и поставщиков оборудования.

Этот год не стал исключением — завод заключил ряд интересных договоров на поставку выставочной модели ГЕФЕСТ, было проведено более десятка

продуктивных переговоров с китайскими и отечественными партнерами по производству и сбыту. Мы познакомились с массой компаний, предлагающих перспективные и многообещающие кейсы в области маркетинговых решений.

Ну и, конечно, выставка — это всегда прекрасный повод для встречи с нашими давними коллегами и проверенными временем заказчиками, партнерами.

– **Планирует ли Ваша компания участие в 2022 году?**

Однозначно! Участие в разнообразных выездных, отраслевых мероприятиях — часть нашей стратегии развития. И эта стратегия всегда дает свои положительные результаты. Общаясь, знакомясь, обмениваясь опытом и информацией, мы обогащаем и свое предприятие, и рынок дорожных услуг в целом!



Продажи дорожно-строительной и спецтехники в России за 2-й квартал 2022 года сократились на 37,1% и на 14,2% за первое полугодие 2022 г.

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

ПРОДАЖИ НОВОЙ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ И СПЕЦТЕХНИКИ В РОССИИ ЗА 2-Й КВАРТАЛ 2022/2021 И ЗА 1-Е ПОЛУГОДИЕ 2022/2021 ГГ.

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



Экскаваторы-погрузчики		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
437	1312	-66,7%

	Экскаваторы-погрузчики		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	273	242	13%
Февраль	498	329	51%
Март	260	440	-41%
Апрель	175	475	-63%
Май	130	355	-63%
Июнь	132	482	-73%
Июль		399	
Август		416	
Сентябрь		486	
Октябрь		487	
Ноябрь		533	
Декабрь		804	
Итого	1468	5448	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
1468	2323	-37%

Гусеничные экскаваторы		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
1258	1574	-20,1%

	Гусеничные экскаваторы		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	397	281	41%
Февраль	579	373	55%
Март	519	505	3%
Апрель	404	565	-28%
Май	383	432	-11%
Июнь	471	577	-18%
Июль		553	
Август		525	
Сентябрь		604	
Октябрь		586	
Ноябрь		539	
Декабрь		795	
Итого	2 753	6 335	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
2753	2733	1%



Погрузчики с бортовым поворотом		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
85	333	-74,5%

	Погрузчики с бортовым поворотом		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	143	116	23%
Февраль	81	73	11%
Март	91	143	-36%
Апрель	45	129	-65%
Май	19	109	-83%
Июнь	21	95	-78%
Июль		142	
Август		112	
Сентябрь		145	
Октябрь		136	
Ноябрь		146	
Декабрь		230	
Итого	400	1 576	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
400	665	-40%

Самосвалы с жесткой рамой		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
74	86	-14,0%

	Самосвалы с жесткой рамой		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	38	16	138%
Февраль	28	19	47%
Март	38	16	138%
Апрель	25	26	-4%
Май	26	24	8%
Июнь	23	36	-36%
Июль		31	
Август		34	
Сентябрь		35	
Октябрь		23	
Ноябрь		35	
Декабрь		41	
Итого	178	336	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
178	137	30%

Колесные погрузчики		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
288	406	-29,1%

	Колесные погрузчики		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	67	73	-8%
Февраль	102	79	29%
Март	129	130	-1%
Апрель	99	129	-23%
Май	90	110	-18%
Июнь	99	167	-41%
Июль		132	
Август		128	
Сентябрь		138	
Октябрь		151	
Ноябрь		149	
Декабрь		191	
Итого	586	1 577	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
586	688	-15%

Колесные бульдозеры		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
36	36	0,0%

	Колесные бульдозеры		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	7	2	250%
Февраль	8	8	0%
Март	22	12	83%
Апрель	19	9	111%
Май	7	15	-53%
Июнь	10	12	-17%
Июль		12	
Август		12	
Сентябрь		19	
Октябрь		22	
Ноябрь		5	
Декабрь		11	
Итого	73	139	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
73	58	26%



Гусеничные асфальтоукладчики					
2 кв. 2022		2 кв. 2021		%	
27		98		-72,4%	
		Гусеничные асфальтоукладчики			
		2022	2021	2022 / 2021	
Январь		7	7	0%	
Февраль		12	8	50%	
Март		47	26	81%	
Апрель		13	42	-69%	
Май		8	29	-72%	
Июнь		6	27	-78%	
Июль			16		
Август			9		
Сентябрь			20		
Октябрь			13		
Ноябрь			11		
Декабрь			22		
Итого		93	230		
1 п-е 2022		1 п-е 2021		%	
93		139		-33%	

Одновальцевые вибрационные катки					
2 кв. 2022		2 кв. 2021		%	
68		92		-26,1%	
		Одновальцевые вибрационные катки			
		2022	2021	2022 / 2021	
Январь		13	8	63%	
Февраль		18	17	6%	
Март		24	23	4%	
Апрель		18	19	-5%	
Май		23	19	21%	
Июнь		27	54	-50%	
Июль			55		
Август			35		
Сентябрь			17		
Октябрь			27		
Ноябрь			18		
Декабрь			22		
Итого		123	314		
1 п-е 2022		1 п-е 2021		%	
123		140		-12%	



Пневмоколесные катки					
2 кв. 2022		2 кв. 2021		%	
6		10		-40,0%	
		Пневмоколесные катки			
		2022	2021	2022 / 2021	
Январь		0	0	0%	
Февраль		3	2	50%	
Март		1	1	0%	
Апрель		4	1	300%	
Май		2	6	-67%	
Июнь		0	3	-	
Июль			1		
Август			3		
Сентябрь			3		
Октябрь			0		
Ноябрь			0		
Декабрь			4		
Итого		10	24		
1 п-е 2022		1 п-е 2021		%	
10		13		-23%	

Катки с комбинированными вальцами					
2 кв. 2022		2 кв. 2021		%	
7		18		-61,1%	
		Катки с комбинированными вальцами			
		2022	2021	2022 / 2021	
Январь		0	1	-	
Февраль		6	2	200%	
Март		4	2	100%	
Апрель		4	9	-56%	
Май		2	5	-60%	
Июнь		1	4	-75%	
Июль			5		
Август			5		
Сентябрь			2		
Октябрь			1		
Ноябрь			6		
Декабрь			2		
Итого		17	44		
1 п-е 2022		1 п-е 2021		%	
17		23		-26%	



Гусеничные трактора		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
379	464	-18,3%

	Гусеничные трактора		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	101	60	68%
Февраль	132	87	52%
Март	117	145	-19%
Апрель	126	164	-23%
Май	126	128	-2%
Июнь	127	172	-26%
Июль		126	
Август		153	
Сентябрь		176	
Октябрь		180	
Ноябрь		142	
Декабрь		161	
Итого	729	1 694	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
729	756	-4%

Телескопические погрузчики		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
58	110	-47,3%

	Телескопические погрузчики		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	43	19	126%
Февраль	44	14	214%
Март	43	47	-9%
Апрель	23	45	-49%
Май	21	29	-28%
Июнь	14	36	-61%
Июль		53	
Август		31	
Сентябрь		43	
Октябрь		35	
Ноябрь		45	
Декабрь		89	
Итого	188	486	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
188	190	-1%

Колесные экскаваторы		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
213	271	-21,4%

	Колесные экскаваторы		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	56	43	30%
Февраль	89	65	37%
Март	57	73	-22%
Апрель	43	81	-47%
Май	76	90	-16%
Июнь	94	100	-6%
Июль		81	
Август		67	
Сентябрь		67	
Октябрь		73	
Ноябрь		79	
Декабрь		130	
Итого	415	949	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
415	452	-8%

Трубоукладчики		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
11	7	57,1%

	Трубоукладчики		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	2	3	-33%
Февраль	0	0	0%
Март	8	8	0%
Апрель	7	5	40%
Май	1	0	-
Июнь	3	2	50%
Июль		12	
Август		7	
Сентябрь		12	
Октябрь		10	
Ноябрь		24	
Декабрь		39	
Итого	21	122	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
21	18	17%

Самоходные грейдеры		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
215	240	-10,4%

	Самоходные грейдеры		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	48	25	92%
Февраль	69	48	44%
Март	58	81	-28%
Апрель	78	75	4%
Май	59	58	2%
Июнь	78	107	-27%
Июль		91	
Август		69	
Сентябрь		66	
Октябрь		114	
Ноябрь		91	
Декабрь		173	
Итого	390	998	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
390	394	-1%

Сочлененные самосвалы		
2 кв. 2022	2 кв. 2021	%
56	98	-42,9%

	Сочлененные самосвалы		
	2022	2021	2022 / 2021
Январь	19	11	73%
Февраль	21	23	-9%
Март	38	21	81%
Апрель	22	24	-8%
Май	13	40	-68%
Июнь	21	34	-38%
Июль		43	
Август		31	
Сентябрь		15	
Октябрь		16	
Ноябрь		28	
Декабрь		35	
Итого	134	321	

1 п-е 2022	1 п-е 2021	%
134	153	-12%

Итоги юбилейного XXX Международного угольного форума

ОФИЦИАЛЬНОЕ СОДЕЙСТВИЕ ОРГАНИЗАТОРАМ ОКАЗАЛИ

- Министерство энергетики Российской Федерации
- Министерство промышленности и торговли Российской Федерации
- Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации
- Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации
- МЧС России
- Российский союз промышленников и предпринимателей
- Правительство Кузбасса
- Администрация города Новокузнецка

СПОНСОРЫ ВЫСТАВОК

- генеральный спонсор выставки – АО «ЕХС», г. Новокузнецк;
- генеральный партнер – ООО «НПП «Завод Модульных дегазационных установок», г. Новокузнецк;



- цифровой партнер – ПАО «МЕГАФОН», г. Кемерово
- партнер выставки – АО «Копейский машиностроительный завод», Челябинская область;
- спонсор – АО «СофтЛайн Трейд», г. Москва
- партнер научно-деловых мероприятий – АО «Научный Центр ВостНИИ», г. Кемерово;
- главный информационный спонсор выставки научно-технический и производственно-экономический журнал «Уголь», г. Москва.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

Проект освещали крупнейшие отраслевые печатные издания: «Уголь», «Горная промышленность», «Горный журнал», «Горный журнал Казахстана», «Глобус», «Уголь Кузбасса», «Добывающая промышленность», «Промышленные страницы Сибири», «Деловая Россия», «Охрана труда и пожарная безопасность», «Рациональное освоение недр», «Технадзор», «Дальний Восток», «Техсовет» и многие другие.

Информация о выставках широко представлена на страницах российских, региональных и муниципальных изданий: «Авант-Партнер», «Кузбасс», «Новокузнецк», «Горняцкая солидарность», «Знамя шахтера в новом тысячелетии», «Шахтерская правда», а также в сюжетах телерадиокомпаний и на информационно-новостных сайтах городов Кузбасса, СФО, РФ.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ЛИЦА ВЫСТАВОК

В официальных мероприятиях приняли участие Губернатор Кузбасса Сергей Евгеньевич Цивилев; заместитель министра энергетики Российской Федерации Сергей Викторович Мочальников; заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации Михаил Игоревич Иванов; глава г. Новокузнецка Сергей Николаевич Кузнецов; председатель Российского независимого профсоюза работников угольной промышленности Иван Иванович Мохначук; заместитель председателя Комитета по энергетике Государственной Думы РФ Дмитрий Викторович Исламов, исполнительный директор НП «Горнопромышленники России» Анатолий Юрьевич Никитин; генеральный директор выставочной компании «Кузбасская ярмарка», вице-президент Российского союза выставок и ярмарок Владимир Васильевич Табачников и другие почетные гости.

УЧАСТНИКИ И ЭКСПОЗИЦИЯ

На площади более 51 000 м² оборудование, технику и разработки представили 461 компания из 73 городов Российской Федерации, а также Казахстана, Республики Беларусь, Китая, и представительства компаний из Великобритании, Германии, Испании, Чехии, Польши, Франции, Турции, Японии.

ПОСЕТИТЕЛИ

За 4 дня работы выставки посетили 44398 человек, большая часть которых, по данным опроса – специалисты, представляющие предприятия



угольной, машиностроительной, металлургической промышленности и других сфер экономики и производства

НАУЧНО-ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

Мероприятия научно-деловой программы, по традиции, прошли в формате тематических дней: «День генерального директора», «Министерский день», «День технического директора», «День главного механика».

Ключевым партнером традиционно выступает АО «Научный центр ВостНИИ по промышленной и экологической безопасности в горной отрасли» (г. Кемерово).

Всего на девяти коммуникационных площадках, – в конференц-залах, – состоялись 61 научно-деловое мероприятие по наиболее актуальным на сегодняшний день темам. Так, в рамках выставки состоялась XXX Международная научно-практическая конференция «Наукоемкие технологии разработки и использования минеральных ресурсов», организованная ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет».

В рамках Круглого стола «Снижение зависимости российской угольной отрасли от импорта», в котором приняли участие губернатор Кузбасса С.Е. Цивилев, заместитель министра энергетики РФ С.В. Мочальников, заместитель министра промышленности и торговли РФ М.И. Иванов, министр угольной промышленности Кузбасса О.С. Токарев, министр промышленности и торговли Кузбасса Л.В. Старосвет, исполнительный директор НП «Горнопромышленники России» А.Ю. Никитин, Ассоциация НП «Горнопромышленники России» и АНО НОЦ «Кузбасс» подписали Меморандум о партнерстве. Данное сотрудничество поможет в поиске эффективных решений в области достижения технологического суверенитета отечественных добывающих компаний и угольной отрасли, а также привлечь партнеров как из научно-образовательной, так и из сферы горного машиностроения к разрешениям вопросов

научно-технического развития. Сергей Евгеньевич Цивилев провел заседание в рамках комиссии Госсовета по направлению «Энергетика», на котором обсудили ситуацию в угольной отрасли в условиях санкционного давления. Участники совещания отметили, что необходимо актуализировать методику планирования и распределения объемов вывоза угля, как на восточное, так и на западное направление. По итогам заседания подготовлен протокол, который направят в правительственную комиссию по повышению устойчивости развития российской экономики в условиях санкций.

Заместитель министра энергетики Российской Федерации провел заседания рабочих групп по экологической безопасности в угольной промышленности, а также по повышению безопасности и улучшению условий труда.

ЗАКРЫТИЕ

В церемонии официального закрытия приняли участие председатель Российского независимого профсоюза работников угольной промышленности (Росуглепроф) Иван Иванович Мохначук; председатель конкурсной комиссии выставок, д.т.н., профессор, почетный гражданин Кемеровской области, лауреат премии Правительства РФ Виктор Васильевич Некрасов; генеральный директор ВК «Кузбасская ярмарка», вице-президент Российского союза выставок и ярмарок Владимир Васильевич Табачников; руководитель проекта Альбина Викторовна Бунеева.

ИТОГИ КОНКУРСА НА ЛУЧШИЙ ЭКСПОНАТ

Победителям конкурса «Лучший экспонат», который с 2022 года носит имя В.В. Некрасова, вручено 18 золотых медалей, 14 серебряных, 9 бронзовых, а также 15 главных наград – Гран-При конкурса.

ТРАНСПОРТ БОЛЬШОГО ГОРОДА. ДОРОГИ. ЛОГИСТИКА.

20-21 октября

Коммерческий, пассажирский транспорт
Спецтехника, дорожная техника

Материалы для дорожного строительства

Дорожное ограждение, знаки

Автотехника, видеонаблюдение



EXPOСHEL

ЧЕЛЯБИНСК

ЛА «ТРАКТОР»
ул. 250-летия Челябинска, 38

89080706759



Межрегиональная специализированная выставка-форум НИЖНЕВАРТОВСК. НЕФТЬ. ГАЗ. ТЭК

Самые востребованные при строительстве – 30 тонные экскаваторы. Они видны везде: при возведении насыпи, при выемке земли под котлованы и траншеи, при перемещении материалов и грузов. Данные машины работают не только со своим непосредственным рабочим оборудованием – ковшом объёмом 1,5 м³, но и с другим навесным оборудованием: гидромолотом, буровращателем, вибропогружателем и иногда оборудованием для валки деревьев. Когда смотришь экскаватор во время работы, то впечатляет скрытая мощь и изящество перемещения, при этом машина не выглядит огромной: длина - 10,74 м; ширина - 3,2 м; высота - 3,32 м; ковш - 1,5 м³, и все это при весе - 30,2 т.

В столице Самотлора городе Нижневартовске 4-5 октября 2022г. пройдет межрегиональная специализированная выставка-форум «Нижневартовск. Нефть. Газ. ТЭК».

Выставка «Нижневартовск. Нефть. Газ. ТЭК» дает уникальную возможность участникам продемонстрировать свои достижения, представить продукцию на рынке одного из самых быстроразвивающихся регионов России.

Участники мероприятия смогут наладить конструктивный диалог с недропользователями, научным сообществом, сервисными предприятиями, производителями и поставщиками нефтегазового оборудования. Также появится возможность познакомиться с инновационными предложениями, техникой и оборудованием для эксплуатации месторождений, новыми возможностями для дальнейшей разработки действующего фонда скважин.

В рамках деловой программы выставки-форума «Нижневартовск. Нефть. Газ. ТЭК» запланировано проведение пленарного заседания с участием представителей региональных органов власти, ответственных за недропользование, высшего и среднего менеджмента нефтегазовых компаний, руководителей технических подразделений нефтегазовых компаний, ряд круглых столов для специалистов по различным актуальным темам. В числе запланированных к обсуждению вопросов – перспективы нефтегазодобычи в Западной Сибири, особенности освоения зрелых месторождений, инновационные технологии и техника, проблемы кадрового обеспечения нефтегазового комплекса, решение экологических проблем, промышленная безопасность, цифровизация отрасли, импортозамещение и др.

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

- Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений. Оборудование для бурения, строительства скважин и трубопроводов, добычи нефти и газа. Новые технологии и оборудование хранения, транспорта, переработки и распределения природного газа и нефти.
- Новые методы и оборудование для геологии и геофизики. Сервис при поиске и разведке нефтегазовых месторождений, при проектировании и строительстве скважин.
- Оборудование для магистральных трубопроводов, трубопроводной арматуры, защита



трубопроводов от коррозии. Насосы, компрессорное оборудование.

- Информационное обеспечение и автоматизация процессов добычи и подготовки нефти и газа к транспортировке. Контрольные и измерительные приборы.

- Строительство объектов для нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей, газовой и химической промышленности. Вахтовые поселки, мобильные здания и сооружения, автономные источники энергии.

- Ресурс- и энергосберегающие технологии при добыче и переработке полезных ископаемых, модернизация оборудования. Решение проблемы попутного газа.

- Специальные технологии и материалы для работы в условиях Севера. Теплоснабжение и теплоизоляция. Энергетическое оборудование.

- Транспортные средства. Грузовая и спецтехника.

- Охрана окружающей среды и экологическая безопасность. Комплексная переработка сырьевых ресурсов, утилизация промышленных и твердых бытовых отходов. Очистка сточных вод и обращение с осадком. Предупреждение загрязнений воздушной среды. Реабилитация загрязненных территорий и акваторий.

- Промышленная безопасность. Охрана труда и техника безопасности, спецодежда, средства защиты. Средства связи, телекоммуникации и сигнализации. Противопожарная техника.

В 2021 году в выставке приняли участие предприятия из Москвы, Тюмени, Санкт-Петербурга,

Казани, Альметьевска, Челябинска, Нижневартовска, Самары, Подольска и других городов. Чтобы узнать о современных разработках, выставку посетили более 1500 специалистов и руководителей ведущих нефтегазовых, нефтегазосервисных и перерабатывающих предприятий из из Нижневартовска, Мегиона, Няганя, Ханты-Мансийска, Сургута, Тюмени, Москвы, Самары, Екатеринбурга, и других регионов России: АО «Самотлорнефтегаз», ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз», АО «РН-Няганьнефтегаз», АО НК «Конда-нефть», ООО «Проммаштест», ООО «Теплоэнергия», ООО ТНПВО «СИАМ», ООО «Югорская Технологическая Компания, ООО «ДФХК Нефтемаш Рус», ООО «СТЕП Ойлтулз», ООО «ИНТЕХ», ООО ИК «Сибинтек», ООО «СБК «Азимут», ООО «Агтреко Евразия», Тимкен, ООО «Ксена», ООО НПФ Пакер, ООО «Обънефтеремонт», ООО «Элион-Тюмень», ООО «Никвэлс», ООО НПЦ «ПЭК», ООО «СТС-ГеоСервис», ООО ПК «Альянс», АО «Россети Тюмень», ООО «Геонафт» и др.

Предприятия, которые хотят заявить о себе и развиваться, крупные компании, желающие подтвердить свой высокий статус и все, кто хочет быть в центре событий топливно-энергетического комплекса региона, приглашаем Вас принять участие в выставке!

Будем рады видеть вас среди участников и посетителей выставки!

Руководитель выставочного проекта – Колесникова Елена Валерьевна
Телефон: (383) 335-63-50
E-mail: Elena.K@ses.net.ru
http://ses.net.ru

4–5 октября



г. Нижневартовск
Дворец искусств, ул. Ленина, 7

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА-ФОРУМ

НИЖНЕВАРТОВСК НЕФТЬ. ГАЗ. ТЭК-2022

Разделы выставки:

- ✓ Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений.
- ✓ Оборудование для бурения, строительства скважин и трубопроводов, добычи нефти и газа.
- ✓ Новые технологии и оборудование хранения, транспорта, переработки и распределения природного газа и нефти.
- ✓ Насосы, компрессорное оборудование.
- ✓ Контрольные и измерительные приборы.
- ✓ Новые методы и оборудование для геологии и геофизики.
- ✓ Строительство объектов для нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей, газовой и химической промышленности.
- ✓ Специальные технологии и материалы для работы в условиях Севера.
- ✓ Энергетическое оборудование.
- ✓ Транспортные средства. Грузовая и спецтехника.
- ✓ Охрана окружающей среды и экологическая безопасность.
- ✓ Промышленная безопасность. Охрана труда и техника безопасности, спецодежда, средства защиты.
- ✓ Средства связи, телекоммуникации и сигнализации.
- ✓ Противопожарная техника.

Выставочная компания Сибэкспосервис

Телефон/факс:
+7 (383) 335-63-50

СИБЭКС SERVICE

E-mail: vk@ses@yandex.ru
www.ses.net.ru



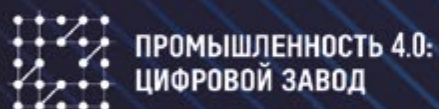
trinsummit.ru



energysummit.ru



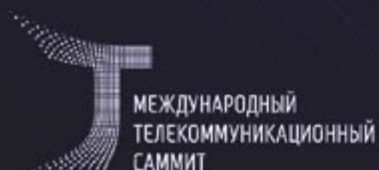
itsummit.org



smartprom.org



ecosummit.ru



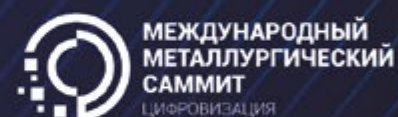
telecomsummit.ru



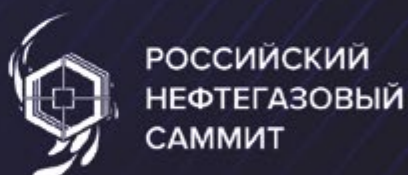
metalsummit.kz



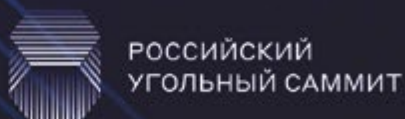
itsummit.kz



metalsummit.ru/digital



rogsummit.ru



☎ 8 (812) 701-08-90
✉ info@ensoenergy.org



18-20 2022
ОКТАБРЯ
г. ИРКУТСК

SibWood Expo

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

технологий, оборудования, техники, продукции и услуг для лесовосстановления, лесозаготовительной и деревообрабатывающей промышленности, деревянного домостроения.

SIBEXPO
CENTRE
+7 (3952) 35-29-00
sibexpo.ru



XXVII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА

СУРГУТ. НЕФТЬ И ГАЗ 2022

ОПЕРАТОР
• ЮГОРСКИЕ КОНТРАКТЫ •
ОКРУЖАЮЩИЙ ВЫСТАВочный ЦЕНТР
EXPOTECH

☎ +7 (3462) 94-34-54

✉ sales@yugcont.ru

💻 www.sngexpo.ru

📱 vk.com/sngexpo

📷 @sngexpo

XXVII INTERNATIONAL SPECIALIZED
TECHNOLOGICAL EXHIBITION

SURGUT. OIL & GAS 2022

28-30 СЕНТЯБРЯ 2022

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

#приёмзаявок #СНГ #СургутНефтьГаз2022
#выставка #ЮГРА #Сургут #sngexpo #ЮК
#Сургутнефтегаз #2022 #четвертьвекавместе
#ЮгорскиеКонтракты #Expotech

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В

XXVI МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ВЫСТАВКЕ

«СУРГУТ. НЕФТЬ И ГАЗ-2022»

Заявки на участие Экспонентов, Посетителей и представителей СМИ в Международной специализированной технологической выставке «Сургут. Нефть и Газ – 2022» принимаются до 12.09.2022 включительно **следующими способами:**

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



28-я Казахстанская
международная
выставка «Нефть и Газ»

28-30 сентября 2022
Атакент, Алматы, Казахстан

подробная информация:
www.kioge.kz

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
Выставки и Конференции





13–16 СЕНТЯБРЯ 2022

Санкт-Петербург

КВЦ «Экспофорум», павильон Н

OMR

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ
ПО СУДОСТРОЕНИЮ И РАЗРАБОТКЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
ДЛЯ ОСВОЕНИЯ АРКТИКИ И КОНТИНЕНТАЛЬНОГО ШЕЛЬФА**

**СУДОСТРОЕНИЕ
ОСВОЕНИЕ АРКТИКИ
ШЕЛЬФ**



При поддержке:



**МИНПРОМТОРГ
РОССИИ**



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА**

www.omr-russia.ru

Организатор:



ЛУЧШИЕ ОТРАСЛЕВЫЕ КОММУНИКАЦИИ И НЕТВОРКИНГ