

СПЕЦТЕХНИКА

И ТРАНСПОРТ

№ 07-08

АВГУСТ -
СЕНТЯБРЬ

САМОСВАЛЫ:

ЭКСПАНСИЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК
СТР. 16



SPEC-TECHNIKA.RU

**XX межрегиональная
специализированная
выставка**

1 - 3 марта 2023 г.

**"Стройиндустрия СЕВЕРА.
Энергетика. ЖКХ"**

г. Якутск

Организаторы:



Союз «Торгово-промышленная
палата Республики Саха (Якутия)»



Выставочная компания
Сибэкспосервис
г. Новосибирск



Выставочная компания
СахаЭкспоСервис
г. Якутск

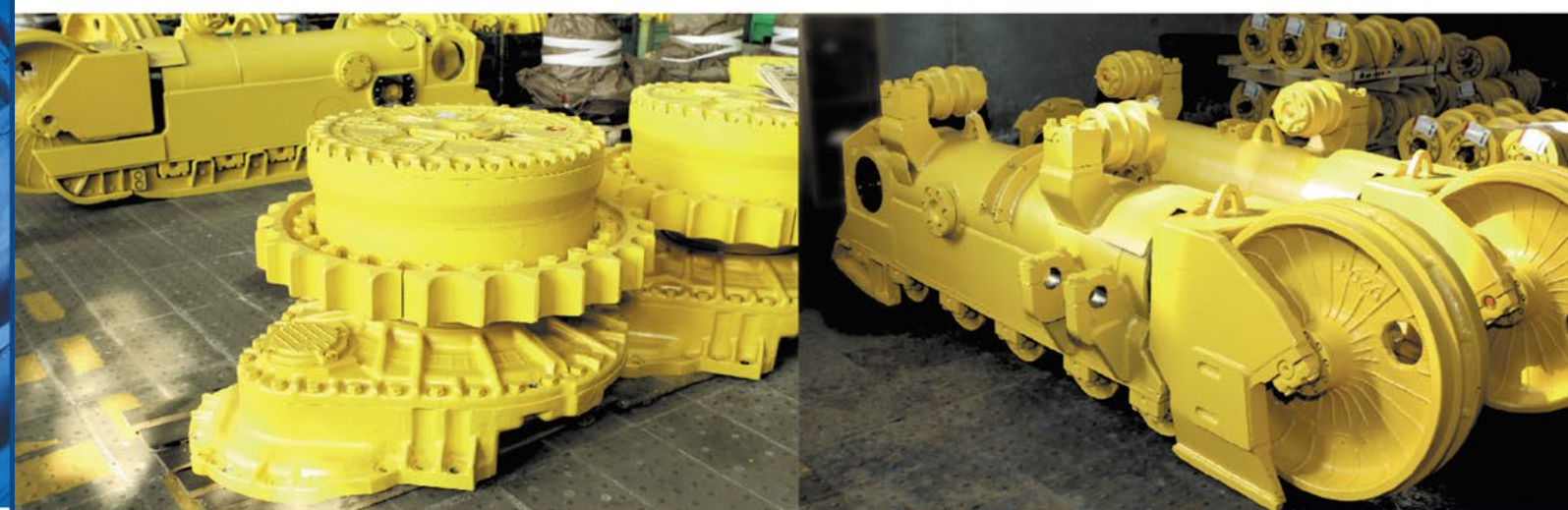
Тел.: (383) 3356350
E-mail: vk ses@yandex.ru, www.vkses.ru

ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ

Официальный дилер
ООО Компания
«Уралпромсервис»

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ТОЛЬКО
ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ
для надежной работы **ТЕХНИКИ ЧЕТРА!**



БУЛЬДОЗЕРЫ • ТРУБОУКЛАДЧИКИ • ЭКСКАВАТОРЫ

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОРИГИНАЛЬНЫХ ЧАСТЕЙ ЧЕТРА:

- 1 Совместимость и надежность узлов и смежных деталей
- 2 Полное соответствие присоединительных и рабочих размеров запчастей
- 3 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

СПЕЦНОВОСТИ

- KB будущее с чемпионами: Компания ЭСАБ на Национальном чемпионате «Молодые профессионалы» – 2022
- Второе дыхание! Новые электроды для наплавки «Эсаб»
- Российский завод разработал электромеханическую трансмиссию для специализированной техники
- Почти 60 участников, десятки российских регионов и страны зарубежья: в международном кубке Chetrapro рекордное число участников
- ЧМЗ продолжит поставлять автокраны А0 «Газстройпром»
- ВМЗ выпустил новый трехосный полуприцеп-контейнеровоз
- Тонар выпустил новый универсальный контейнеровоз для перевозки опасных грузов
- Яковлевский гок компании «Северсталь» запустил новый пункт для обслуживания техники в руднике подземном стоимостью более 100 млн рублей
- Газпромбанк лизинг начал работать с одним из крупнейших в России владельцем парка буровой техники
- Выпуск трансмиссий для специализированной техники на новом заводе Ростсельмаш начнется в 2023 году
- Тверьстроймаш рассказал о новом полуприцепе грузоподъемностью 38 тонн для негабаритных грузов
- Государственно-частное партнерство должно способствовать ускорению темпов импортозамещения
- «Чебоксарский завод силовых агрегатов» значительно увеличил объемы производства комплектующих для специализированной техники
- Тонар выпустил партию изотермических полуприцепов для перевозки опасных грузов
- Уникальный для России отечественный асфальтоукладчик успешно прошел испытания

СПЕЦРЕЛИЗ

- 10 Автогрейдеры SHANTUI нового поколения
- 15 Daewoo Trucks и SHACMAN: АГАТ - расширяя границы
- 16 Самосвалы: экспансия на российский рынок
- 22 Грузовики SHACMAN продолжают развиваться и захватывать рынок
- 24 Телескопические погрузчики SOСМА
- 26 Shantui начинает поставки экскаваторов тяжелого класса!
- 27 Рынок запчастей для спецтехники
- 32 Встречайте новую серию машин для строительства и ремонта дорог SHANTUI
- 42 Где и как искать менеджеров по продажам

ПОСТРЕЛИЗ

- 11 Подведены итоги первого Всероссийского конкурса профессионального мастерства Ассоциации «Росспецмаш» по 3D-моделированию
- 39 Гонки на автомобилях «ГАЗ»: как прошёл конкурс «Лучший водитель грузовика»
- 40 Лучшие бульдозеристы трудятся в компании «Северсталь»

ПРЕССРЕЛИЗ

- 38 В новую инструментальную реальность с MITEХ 2022
- 44 А вы зарегистрировались на GasSuf 2022?

СПЕЦЭКСПЕРТИЗА

- 12 Вибропогрузжатели Movax: надежное решение для строителей
- 34 OMR 2022 - в фокусе приоритеты устойчивого развития российской Арктики



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 сентября 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.

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



В будущее с чемпионами: Компания ЭСАБ на Национальном чемпионате «Молодые профессионалы» - 2022

В Саранске завершился X Нацфинал чемпионата «Молодые профессионалы - 2022» и Евразийский чемпионат. Компания ЭСАБ, один из лидеров в области производства оборудования и расходных материалов для промышленной сварки и резки, поддержала участников профессиональной компетенции «Сварочные технологии».



В мероприятии, которое проходило на площадке спортивного комплекса «Саранск-Арена» в дистанционно-очном формате, приняли участие представители из 69 регионов страны. В Евразийском чемпионате в соревнованиях по 27 компетенциям приняли участие более 14 стран. Победителями в компетенции «Сварочные технологии» стали участники из Сахалинской, Московской и Тюменской областей.

На юбилейном чемпионате конкурсные задания для всех компетенций были разработаны в соответствии с требованиями российского реального

сектора экономики. В рамках профессиональной компетенции «Сварочные технологии» компания ЭСАБ представила традиционную линейку аппаратов Rebel EMP 320iс и сварочный аппарат инверторного типа Caddy Tig 2200i, а также средства индивидуальной защиты. Весь спектр оборудования соответствовал высоким стандартам чемпионата.

Кроме этого, на портативном демонстрационном стенде и в новом демо-автомобиле компания представила как новый, так и основной ассортимент. Традиционно, все гости и участники мероприятия смогли примерить на себя роль сварщика под руководством специалистов ЭСАБ.

«Ежегодно мы поддерживаем десятки образовательных мероприятий, цель которых профессиональная подготовка и переподготовка специалистов в области сварки. Это направление закладывает прочную основу под развитие промышленного сектора. Кроме этого, у нового поколения сварщиков формируются культура выбора качественного

оборудования и материалов, а также умение раскрыть весь его технологический потенциал. В свою очередь это несет долгосрочную экономическую выгоду и высокую производительность предприятия, где будет работать такой специалист. Символично, что церемония закрытия чемпионата 12 сентября прошла в день основания компании ЭСАБ в 1904 году», — прокомментировал управляющий директор ЭСАБ в России и СНГ Дмитрий Куракса.

Национальный чемпионат «Молодые профессионалы» — это самые масштабные в России соревнования профессионального мастерства среди юниоров и студентов средних и высших учебных заведений. Многие годы мероприятие открывает перед молодыми специалистами новые возможности для самореализации и карьерного роста. В этом году за первенство в чемпионате «Молодые профессионалы» боролись более 300 участников, которые демонстрировали свои профессиональные навыки в 25 соревновательных компетенциях.

ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ! НОВЫЕ ЭЛЕКТРОДЫ ДЛЯ НАПЛАВКИ «ЭСАБ»



Компания «ЭСАБ», один из мировых лидеров в области производства оборудования и расходных материалов для сварки и резки металлов, заявила о старте локального выпуска новой марки электродов T-590 для наплавки деталей, работающих в условиях абразивного износа.

Производство новых электродов было организовано на базе завода «ЭСАБ-СВЭЛ» в Санкт-Петербурге ещё несколько лет назад. Сегодня, после множества исследований и доработки технических характеристик на основе обратной связи от заказчиков, T-590 дополнили линейку наплавочных материалов «ЭСАБ». Новые электроды обладают специальным покрытием, которое обеспечивает исключительные сварочно-технологические характеристики.

Использование наплавочных электродов марки T-590 позволяет получить наплавленный слой, отличающийся стойкостью к абразивному воздействию и умеренным ударным нагрузкам. Также, благодаря возможности сварки на малых токах, происходит минимальное перемешивание электродов с основным металлом. Кроме этого, они обладают отличной износостойкостью, соответствие химического состава наплавленного металла ГОСТ стандарту. Они дают легкое начальное и повторное зажигание дуги, даже при использовании бытовых сварочных аппаратов.

Наплавочные электроды T-590 будут наиболее востребованы на предприятиях гражданского строительства, сервисных компаний в области ремонта и восстановления горно-шахтной, сельскохозяйственной техники и оборудования.

«Сегодня продление срока службы оборудования одна из наиболее актуальных задач. Планы запуска новой марки электродов T-590 существовали давно. Это популярное решение, которое наиболее востребовано у сервисных предприятий, где необходим ремонт и восстановление деталей оборудования, подверженных высокому абразивному износу. На протяжении года совместно с нашими клиентами мы тестировали электроды, дорабатывали формулу на основе обратной связи и снова тестировали. В итоге удалось получить высокое качество продукта, а что самое важное — при изготовлении электродов используется только локальное сырье. Мы уверены, что T-590 нашего производства будут востребованы нашими заказчиками в России и СНГ», — отметил Давид Пак, руководитель направления Ремонт и Восстановление компании «ЭСАБ».

РОССИЙСКИЙ ЗАВОД РАЗРАБОТАЛ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКУЮ ТРАНСМИССИЮ ДЛЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ

Российское предприятие ООО НПП «Резонанс» (входит в Ассоциацию «Рос-спецмаш») разработало электромеханическую трансмиссию для специализированных машин.

Цифровая платформа с электромеханической трансмиссией применяется для работы в составе экологических многоцелевых мини-погрузчиков с улучшенными условиями труда оператора.

Разработка включает в себя тяговые мотор-редукторы, блок силовой электроники, привод для навесного оборудования, графический интерфейс и органы управления. Питание силовых компонентов осуществляется от



аккумуляторной батареи. Все компоненты объединены CAN-шиной. Разработчики заявляют, что трансмиссию отличает минимальный объем технического обслуживания из всех известных типов трансмиссий; полный контроль технического состояния систем машины, включая прогноз отказов. Реализована возможность дистанционного и автоматизированного управления.

Преимуществом разработки также является регистратор параметров («ЧЕРНЫЙ ЯЩИК») с онлайн передачей данных, с возможностью их «облачного» хранения и обработки. Экологические показатели соответствуют стандарту EBP0-7.

ПОЧТИ 60 УЧАСТНИКОВ, ДЕСЯТКИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ И СТРАНЫ ЗАРУБЕЖЬЯ: В МЕЖДУНАРОДНОМ КУБКЕ СНЕТРАПРО РЕКОРДНОЕ ЧИСЛО УЧАСТНИКОВ

8-9 сентября в городе Чебоксары пройдет международный чемпионат бульдозеристов — Кубок СНЕТРАПРО. В этом году заявка конкурса подали рекордное число участников — 58 человек из 15 российских регионов и стран зарубежья.



«Каждый год мы вносим изменения в программу соревнований — на этот раз это не только интересные задания, но и регламент проведения чемпионата. В 2022-м было решено опробовать новый формат — командные соревнования, то есть от одной компании нужно выставить на конкурс пару участников», — говорит исполнительный директор ООО «ЧЕТРА» Владимир Антонов.

Заявки в рамках Международного Кубка СНЕТРАПРО будут проходить на двух бульдозерах — малого и тяжелого класса, ЧЕТРА T11 с гидрповоротным отвалом и T25. В финальных состязаниях на площадке одновременно будет находиться четыре машины, а команды состязаться по принципу эстафеты. Также в этом году впервые за 10 лет зрителями чемпионата могут стать и жители Чебоксар.

Кроме соревновательной части в рамках Кубка СНЕТРАПРО пройдут и деловые мероприятия. Вместе с участниками на чемпионат приедут представители крупнейших предприятий страны — ПАО «Северсталь», ПАО «НЛМК», ПАО «Газпром», ООО «УК «Металлоинвест», ОАО «Беларуськалий» и др. Для гостей предусмотрена экскурсия по производственной площадке, презентация конструкторских разработок, обмен мнениями по эксплуатации

Официальный дилер
ГРАНД-ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ



Сделано в России
Работает во всем мире

ЧЕТРА

ООО «ГРАНД-ЧЕТРА»
123557, Россия, г. Москва,
ул. Малая Грузинская, д. 38, оф. 209

тел. (499) 253-46-36
e-mail: traktor@grand.ru
www.grand-tractor.ru

бульдозеров ЧЕТРА. 8 и 9 сентября компания «ЧЕТРА» планирует организовать онлайн-трансляцию соревновательных заездов на платформе <http://chetra.online>, а также на интернет-ресурсах партнеров и компаний-участников Кубка.

ЧМЗ ПРОДОЛЖИТ ПОСТАВЛЯТЬ АВТОКРАНЫ АО «ГАЗСТРОЙПРОМ»



В рамках XI Петербургского международного газового форума Челябинский механический завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») и АО «Газстройпром» подписали меморандум о сотрудничестве. Свои подписи в документе

поставили генеральный директор ОАО «ЧМЗ» Петр Вагин и заместитель генерального директора по реализации строительных проектов АО «Газстройпром» Павел Солонин.

Стороны договорились о развитии долгосрочного и взаимовыгодного партнерства. Напомним, что Челябинский механический завод на протяжении длительного времени поставляет фирменную спецтехнику «Газпрому». Так, в 2021-2022 г. согласно плану, предприятие своевременно выполнило несколько крупных комплексных отгрузок автомобильных кранов в структурные подразделения АО «Газстройпром». Автокраны «Челябинец» различной грузоподъемности брендированы в фирменные цвета компании-заказчика и укомплектованы «теплыми» опциями (утепленная кабина крановщика, дополнительный отопитель кабины шасси и др.). Часть техники отгружена в специальном исполнении со сменной рабочей платформой (подъемником). Грузоподъемная техника задействована в работах по реализации инфраструктурных проектов ПАО «Газпром».

«Заключенный меморандум свидетельствует о том, что «Газстройпром» высоко оценил технические характеристики ранее отгруженных единиц техники и уровень сервисного обслуживания кранов. Серийные модели автокранов «Челябинец» были доработаны, адаптированы специально под нужды и запросы компании-заказчика: машины хорошо проявляют себя в северных регионах страны. Оценив функциональность, надежность и удобство нашего продукта, «Газстройпром» подтвердил подписанием Меморандума дальнейшие партнерские отношения», — отметил генеральный директор ОАО «ЧМЗ» Петр Вагин.

ВОМЗ ВЫПУСТИЛ НОВЫЙ ТРЕХОСНЫЙ ПОЛУПРИЦЕП-КОНТЕЙНЕРОВОЗ

Великолуцкий опытный машиностроительный завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил новый саморазгружающийся трехосный полуприцеп-контейнеровоз РК-24Р.



Техника предназначена для перевозки 20ф. контейнера и имеет в своей конструкции гидравлический механизм подъема контейнера и задние поворотные фитинговые замки. Данная конструкция позволяет контейнеро-возу дополнительно выполнять функцию «самосвала». Полуприцеп адаптирован под различные виды тягачей. Комплектация соответствует техническому заданию заказчика.

Технические характеристики модели:

- Габаритная длина 7 680 мм
- Ширина 2 500 мм
- Максимальная масса 38 000 кг
- Масса полуприцепа в снаряженном состоянии 4 400 кг

Гидростанция для автономного управления гидроцилиндром позволяет использовать любой не гидрофицированный тягач.

Полуприцеп-контейнеровоз соответствует требованиям для перевозки опасных грузов всех классов.

Контейнер устанавливается заподлицо с задним свесом полуприцепа и при разгрузке становится вплотную к пандусу, что значительно облегчает проведение погрузочно-разгрузочных работ.

Для эксплуатации техники в сложных дорожных условиях, рама полуприцепа усилена.

Полуприцеп оснащен системой контроля за осевыми нагрузками и степенью износа тормозных колодок, управления подъемом и опусканием осей.

ТОНАР ВЫПУСТИЛ НОВЫЙ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ КОНТЕЙНЕРОВОЗ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ

В линейке контейнеровозов — «опасников» завода «Тонар» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») пополнение. Теперь универсальная модель контейнеровоза Тонар К4-У имеет техническую возможность для перевозки танк-контейнеров под сжиженные газы.

ГИДРАВЛИКОВ
Группа

**ТЕПЛООБМЕННИКИ
(МАСЛООХЛАДИТЕЛИ)**

- Собственное производство
- Вентиляторы на 12/24 и 220/380 В
- Мобильное и стационарное исполнение
- Встроенный клапан bypass
- В наличии на наших складах в Москве и регионах

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



Техника оснащена кофрами под огнетушители, рамками под таблицы обозначения опасного груза, экранированной проводкой в гофрированных шлангах.

Основные технические характеристики полуприцепа-контейнеровоза Тонар К4-У:

- манометр для определения нагрузки на осевые агрегаты;
- вынесенная передняя ось;
- ступичный узел с блок-подшипником;
- ручной клапан регулировки давления;
- типы перевозимых контейнеров 1x20', 2x20', 1x30', 1x30' HQ, 1x40', 1x40' HQ;
- осевые агрегаты собственного производства;
- корзина под два запасных колеса в базовой комплектации.

ЯКОВЛЕВСКИЙ ГОК КОМПАНИИ «СЕВЕРСТАЛЬ» ЗАПУСТИЛ НОВЫЙ ПУНКТ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ТЕХНИКИ В РУДНИКЕ ПОДЗЕМНОМ СТОИМОСТЬЮ БОЛЕЕ 100 МЛН РУБЛЕЙ

Новый ремонтный пункт площадью 800 м² запущен в эксплуатацию на 370 горизонте в руднике подземном.

Оборудованное помещение позволяет обслуживать до 5 единиц горной техники в сутки, что существенно снизит межремонтный период и положительным образом скажется на уровне добычи руды.

Помещение оснащено двумя просторными смотровыми ямами с вентиляцией, передвижным пунктом для сварочных работ. Для ремонта крупногабаритных и тяжелых деталей смонтировали две кран-балки грузоподъемностью 10 тонн. Также установлена автоматическая система смазки с возможностью применения нескольких видов горюче-смазочных материалов.

«Строительство новой ремонтной камеры, стоимостью более 100 млн руб., заняло полгода. В рамках трудоемкого процесса было извлечено более 5000 м³ горной массы, после чего проходили монтажные работы. ПОСО спроектирован с учетом всех особенностей нашего рудника, чтобы качественно и в срок проводить ремонты под землей, не поднимая машины на поверхность», — отметил генеральный директор Яковлевского ГОКа Денис Голубничий.

Парк подземной техники Яковлевского ГОКа с 2017 года, когда предприятие вошло в состав «Северстали», увеличился почти вдвое. В новом ПОСО будет



обслуживаться 35 погрузочно-доставочных машин и более 20 подземных самоходных машин. В настоящий момент в руднике подземном также ведется строительство пункта временного отстоя оборудования.

ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ НАЧАЛ РАБОТАТЬ С ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ В РОССИИ ВЛАДЕЛЬЦЕМ ПАРКА БУРОВОЙ ТЕХНИКИ



Газпромбанк Лизинг и интегрированная сервисная компания «ДЭТРА» подписали договоры лизинга на поставку карьерной техники Komatsu буровых установок Epiroc FlexiROC и Zega. Общая стоимость профинансированного имущества составляет 435 млн рублей, срок финансирования — до пяти лет.

ООО «ДЭТРА» — интегрированная сервисная компания, которая осуществляет полный цикл услуг по освоению месторождений твердых полезных ископаемых на Камчатке, Чукотке, Сахалине, в Бурятии, Амурской, Мурманской, Магаданской, Свердловской областях, а также в Хабаровском, Красноярском, Забайкальском крае и прочих регионах. В целях своевременного обеспечения проектов необходимой техникой и оборудованием компания ежегодно инвестирует значительные средства в обновление парка.

«Работа с компаниями добывающего сектора является одним из приоритетов Газпромбанк Лизинг. За шесть месяцев текущего года мы в семь раз нарастили инвестиции в отрасль до 35,4 млрд рублей по сравнению с прошлым годом. Благодарим компанию «ДЭТРА» за оказанное доверие, готовы и дальше обеспечивать всеми необходимыми для ведения успешной деятельности основными фондами российского и зарубежного производства», — комментирует Максим Калинин, глава Группы Газпромбанк Лизинг.

ВЫПУСК ТРАНСМИССИЙ ДЛЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ НА НОВОМ ЗАВОДЕ РОСТСЕЛЬМАШ НАЧНЕТСЯ В 2023 ГОДУ

Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») активно выстраивает сотрудничество с научной школой в области инжиниринга компонентов, в т.ч. 53 видов редукторов. В разработках редукторов и коробок переключения передач для тракторов и комбайнов совместно с техническим центром компании участвуют многие ведущие технические вузы страны. Все разработанные изделия будут производиться на мощностях Ростсельмаш и российских поставщиков.



Под эти задачи создается завод по производству автоматических и механических трансмиссий, мостов и редукторов для тракторов, комбайнов и дорожно-строительной техники. После завершения всех этапов здесь будут выпускать механические и автоматические коробки передач, дифференциалы, все типы редукторов и мостов для тракторов, комбайнов и дорожно-строительной техники.

Планируется, что выпуск продукции на новом предприятии стартует в первом квартале 2023 года. Под эту цель ведется подготовка промышленной площадки.

Завод трансмиссий займет 70 тыс. кв.м. производственных площадей компании Ростсельмаш и позволит создать порядка 1500 дополнительных рабочих мест. Производственные мощности позволяют изготавливать компоненты в количестве, достаточном для выпуска порядка 20 000 единиц техники (комбайнов, тракторов и дорожно-строительных машин).

ТВЕРЬСТРОЙМАШ РАССКАЗАЛ О НОВОМ ПОЛУПРИЦЕПЕ ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬЮ 38 ТОНН ДЛЯ НЕГАБАРИТНЫХ ГРУЗОВ



Завод «Тверьстроймаш» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») продолжает развивать линейку полуприцепов для профессиональных перевозок Original PRO. Новая модель грузоподъемностью 38 тонн предназначена для выгодной и безопасной транспортировки грузов с увеличенной длиной и нестандартных по высоте.

Модель отличается сниженным собственным вес. Инженеры внесли целый ряд улучшений в конструкцию, чтобы получить очень хороший показатель для полуприцепа с раздвижной платформой такой грузоподъемности – 10200кг.

Уменьшенная в сравнении с базовыми моделями высота погрузки составляет 820 мм. В альтернативных комплектациях может быть еще меньше. Оптимальная длина платформы, которая достигает 15300 мм в раздвинутом

положении. 3-я и 4-я оси полуприцепа – подруливающие, 1-я ось оснащена механизмом подъема.

Все опции, установленные на гусাকে – съемные. При необходимости можно освободить пространство для груза.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО ДОЛЖНО СПОСОБСТВОВАТЬ УСКОРЕНИЮ ТЕМПОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Заместитель директора Ассоциации «Росспецмаш» Вячеслав Пронин выступил на сессии «Импортозамещение в инфраструктурных проектах: проблемные отрасли и успешные кейсы» в рамках IX Инфраструктурного конгресса «Российская неделя ГЧП».

В мероприятии приняли участие руководители и представители Министерства строительства и ЖКХ России, Фонда Московский инновационный кластер, Госдумы России, ППК «Российский экологический оператор», Национальной ассоциации инфраструктурных компаний.

Эксперты обсудили технические и технологические возможности российских производителей техники и оборудования при реализации инфраструктурных проектов. Какие меры принимаются для ускорения импортозамещения на федеральном уровне, а какие в регионах? Как эффективно выстроить поиск и продвижение российских производителей?

По словам Вячеслава Пронина, использование иностранной техники несет в себе серьезные риски, такие как отсутствие импортных запчастей и компонентов, зависимость применяемых в строительстве технологий от иностранных машин, снижение качества проводимых работ при эксплуатации импортной техники с технически упрощенным функционалом, увеличение срока поставок машин.

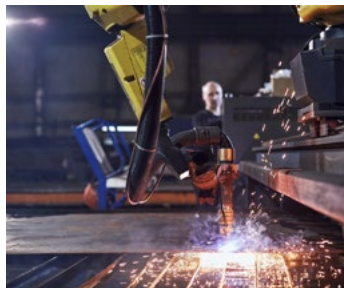
В сложившихся условиях можно было неоднократно наблюдать, насколько губительной для развития разных отраслей промышленности и экономики в целом может стать импортозависимость. Поэтому сегодня как никогда важно поддерживать отечественного производителя.

В направлении развития российского строительно-дорожного машиностроения Ассоциация «Росспецмаш» предлагает более активно проводить совместные с потребителями техники и органами государственной власти выставки, форумы, конференции и демонстрационные показы, организовать сравнительные испытания техники, защитить внутренний рынок от импорта за счет введения антидемпинговых мер и повышения ставок утильсбора.

Необходимо разработать и запустить программу «Федеральный лизинг» по примеру программы, действующей в сельхозмашиностроении, активно использовать программу субсидирования пилотных партий, предусмотреть финансирование постановлений № 811, №823 и №634 в 2022-2030 гг. в соответствии с фактическими потребностями производителей.

Важно совместно принимать решения по одобрению финансирования проектов в рамках постановления №1649 и деятельности Фонда развития промышленности, а также ужесточить контроль за исполнением постановления №2013 (регулирует минимальную долю закупки отечественной техники в рамках Ф3-223).

У российских производителей есть все необходимые мощности, компетенции и потенциал для того, чтобы заместить продукцию иностранных компаний



по большинству ключевых позиций. Для этого необходимо обеспечить для отечественных заводов равные условия конкуренции.

«ЧЕБОКСАРСКИЙ ЗАВОД СИЛОВЫХ АГРЕГАТОВ» ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИЛ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ



В частности, в 2022 году более чем в 1,6 раза выросла выручка ЧЗСА (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») от реализации элементов ходовых систем, которые используются на тяжелых бульдозерах и грейдерах, как на территории РФ, так и за ее пределами. Только с начала 2022 года заводом выпущено более 3000 единиц опорных катков и 250 мостов для грейдеров.

В связи с увеличением спроса на комплектующие, производственные мощности завода посетила делегация крупнейшей в Свердловской области компании по добыче россыпного золота – Артель старателей «Нейва». Партнерам продемонстрировали современное высокотехнологичное производство, обеспечивающее высокое качество каждой единицы продукции, выпускаемой под брендом «ЧЗСА». В перспективе стороны договорились о расширении сотрудничества.

«На предприятии уже реализована программа по замещению импортных комплектующих на отечественные в составе вилочных погрузчиков «СИЛАНТ». В частности, речь идет о ведущих и управляемых мостах собственного производства, которые не уступают по уровню надежности любым мировым аналогам. В планах на ближайший год полностью заместить все ответственные узлы и обеспечить технологическую независимость от всего импортного», – отметил генеральный директор ООО «Чебоксарский завод силовых агрегатов» Александр Дмитриев.

ТОНАР ВЫПУСТИЛ ПАРТИЮ ИЗОТЕРМИЧЕСКИХ ПОЛУПРИЦЕПОВ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ

Завод «Тонар» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил партию изотермических полуприцепов Тонар R3-14 для перевозки опасных грузов категории EX/III.

Десять единиц этой техники были отгружены крупной международной транспортной компании.

Стандартная комплектация полуприцепа включает в себя:

- Пластиковый инструментальный ящик – 2 шт. (справа и слева по ходу движения)
- Фонари освещения кузова – защищенные решетками.
- Выключатель света в кузове – снаружи, на передней стенке.
- Концевые выключатели – на задних дверях, задействованные на сигнализацию открытия дверей, с выделенным каналом.
- Элементы крепления груза – проушины, расположенные на полу и по каждому борту.
- Кронштейн под огнетушитель – 6 кг – на внутренней стороне правой двери по ходу движения.
- Раскладная табличка «Опасный груз» – на внешней стороне левой двери в нижней трети по ходу движения.
- Рамки под таблицы международного образца обозначения опасного груза, расположенные на боковых стенках с внешней стороны в 1,5 м от заднего среза и в 1 м от нижнего среза борта. Размер 250х250 мм.
- Опорные стойки – кофр под огнетушитель – 6 кг на левой стойке по ходу движения.
- Заземления – в задней части рамы, цепочка с длиной касания земли не менее 200 мм. Стояночный заземляющий стальной штырь длиной 300 мм на стальном тросе длиной 2000 мм.



УНИКАЛЬНЫЙ ДЛЯ РОССИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ АСФАЛЬТОУКЛАДЧИК УСПЕШНО ПРОШЕЛ ИСПЫТАНИЯ



ООО «НПО «ГКМП» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») совместно с ККА РООР «Союз дорожников Кубани» провело тестирование главной модели гусеничного асфальтоукладчика АСФ-Г-4-05 с интегрированной системой нивелирования МОВА и 3d системой Leica. Укладка асфальтобетонной смеси с гидравлической плитой шириной укладки до 5 м. Машина не имеет аналогов в РФ.

Во время эксплуатационных испытаний новый гусеничный асфальтоукладчик АСФ-Г-4-05 выполнил запланированные объемы работ на объекте – производственная площадка станции Марьянская.

Испытания в очередной раз подтвердили заявленные технические параметры машины, ее способность эксплуатироваться не только на автомобильных трассах и магистралях, но и на производственных площадках, обеспечивая при этом высокую производительность, оптимальную скорость и высокое качество укладки асфальтобетонной смеси.

Дорожники заинтересованы в проведении сравнительных испытаний техники, которые позволят доказать, что техника, произведенная в России, не уступает по качеству и экономической эффективности иностранным аналогам.

Автогрейдеры SHANTUI НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Компания Shantui анонсировала обновление модельного ряда автогрейдеров. Новые модели отличаются рядом преимуществ в технических характеристиках, удобстве эксплуатации и обслуживании.



РЫНОК ГОРНЫХ МАШИН

Коротко о преимуществах новых серий автогрейдеров.

Все модели по желанию клиента могут комплектоваться передним (бульдозерным) отвалом и рыхлителем. Модели SG17-B6 и SG19-B6 – габаритные и могут передвигаться по дорогам РФ без разрешения. Техника оснащена двигателями CUMMINS, хорошо зарекомендовавшими себя по всему миру, характеризуются высокими мощностными характеристиками, наравне с низким расходом топлива и удобством обслуживания. По сравнению с моделями предыдущего поколения мощность двигателя осталась неизменной для SG17-B6 и SG21-B6 – 132 и 160 кВт соответственно. Для SG19-B6 мощность увеличена со 132 до 153 кВт.

По желанию клиента возможен выбор производителя КПП – Hangchi или ZF.

Полностью обновлена конструкция рамы автогрейдеров новой серии. Рама, также, состоит из двух частей, но на новых моделях кабина установлена на передней части рамы, а двигатель, топливный бак, гидравлический бак установлены на задней части. Такая конструкция увеличивает жесткость рамы на кручение, увеличивается маневренность, путем уменьшения радиуса поворота.

Доработана и улучшена передняя ось, шарнир рулевого управления.

Новая конструкция представляет собой усиленную балку коробчатой формы, что позволило увеличить нагрузку на переднюю ось для модели SG17-B6 до 4,4т, а для моделей SG19-B6 и SG21-B6 до 5,4т.

Итог – улучшена устойчивость машины, увеличена сила резания грейдерного и бульдозерного отвала, а благодаря новому шарниру рулевого управления увеличен клиренс машины.

Не обошлось и без улучшения конструкции рамы грейдерного оборудования. Новая рама представляет из себя А – образную раму увеличенной прочности, поворотный круг внутреннего зацепления. Ширина режущей кромки грейдерного отвала увеличена до 204 мм, что привело к увеличению ее ресурса на 50%.

Довольно серьезным изменениям подверглась кабина и место оператора. Новая конструкция представляет из себя шестигранную ROPS & FOPS кабину улучшенной обзорности, увеличенной прочности и значительным повышением уровня комфорта для оператора.

В базовой комплектации кабина оборудована кондиционером. Испытания показали снижение шума внутри кабины на 70дБ за счет улучшения шумоизоляции и герметичности.

Рычаги управления расположены более удобно, по сравнению с предыдущей версией. Место оператора оборудовано 8-дюймовым ЖК монитором. Переключение передач КПП осуществляется новым селектором с электронным управлением. Опционно клиенты могут заказать камеру заднего вида, стеклоочистители и стеклоомыватели боковых стекол.

Таким образом, результатом работы инженерной службы компании Shantui стали совершенно

Модели нового семейства уже прошли испытания и сейчас доступны для заказа.

СТАРАЯ МОДЕЛЬ	НОВАЯ МОДЕЛЬ
SG16-3	SG17-B6
SG18-3	SG19-B6
SG21-3	SG21-B6

новые машины улучшенной конструкции. Помимо внешнего вида наблюдается прогресс и в техническом плане, а также в обслуживании, эксплуатации, комфорте.

Основанная в 1980 году, компания Shantui Construction Machinery Co., Ltd. — один из ведущих китайских производителей землеройной техники, доминирующий в разработке, производстве, продажах и экспорте в Китае. Компания впервые получила известность как производитель бульдозеров и на сегодняшний день является лидером в Китае, занимая 65% рынка этой техники. Сегодня Shantui Construction Machinery Co., Ltd. производит всю линейку строительной-дорожной техники: от фронтальных погрузчиков и экскаваторов до автогрейдеров, трубоукладчиков, дорожных катков, компакторов, цементовозов, вилочных погрузчиков и т.д. По результатам деятельности в 2021 году, компания занимает 32 место в Желтой таблице 50 крупнейших производителей и ведет продажи своей продукции более чем в 130 странах мира. В России официальным партнером и эксклюзивным дистрибьютером спецтехники Shantui является компания СтройИмпортТехника.



125315, г. Москва,
2-ой Амбулаторный проезд, 10
+7 (495) 662-64-61
www.shantui-sit.ru

Подведены итоги первого Всероссийского конкурса профессионального мастерства Ассоциации «Росспецмаш» по 3D-моделированию

Ассоциация «Росспецмаш» объявляет победителей первого Всероссийского конкурса профессионального мастерства среди инженеров-конструкторов специальной техники. Чемпионские результаты в цифровом проектировании и 3D-моделировании показали специалисты Завода «Дорожных машин» (г. Рыбинск), Челябинского компрессорного завода, НПП «Орион» (г. Санкт-Петербург) и завода «Вологодские машины».

Партнером состязания выступил российский разработчик инженерного программного обеспечения АСКОН (входит в Росспецмаш) — компания предоставила участникам необходимые для выполнения задания программные продукты: систему проектирования КОМПАС-3D, расчетную систему APM FEM, приложение для оптимизации геометрии IOSO-K и КОМПАС-Эксперт для проверки чертежей.

Интерес к конкурсу проявили предприятия из различных сегментов машиностроения: производители сельскохозяйственной и строительной-дорожной техники, пищевого оборудования, специальных автомобилей, прицепов и полуприцепов, а также комплектующих изделий. У опытных инженеров и молодых специалистов появилась возможность в соревновательном формате проверить себя в решении сложных конструкторских задач, используя для этого отечественные системы проектирования. За 6 часов участники разработали несколько деталей оппозитного двигателя, выполнили прочностные расчеты, оптимизировали геометрию деталей, получили рабочую конструкторскую документацию и собрали полную трехмерную сборку двигателя.

Работы конкурсантов оценивало независимое жюри, в состав которого вошли главные и ведущие конструкторы, руководители инженерных подразделений предприятий Ассоциации «Росспецмаш»: Ростсельмаш, Петербургского тракторного завода, Пегас-Агро, ДСТ-Урал, АСКОН. Эксперты рассматривали предложенные конструктивные решения и их реализацию с помощью CAD/CAE систем.

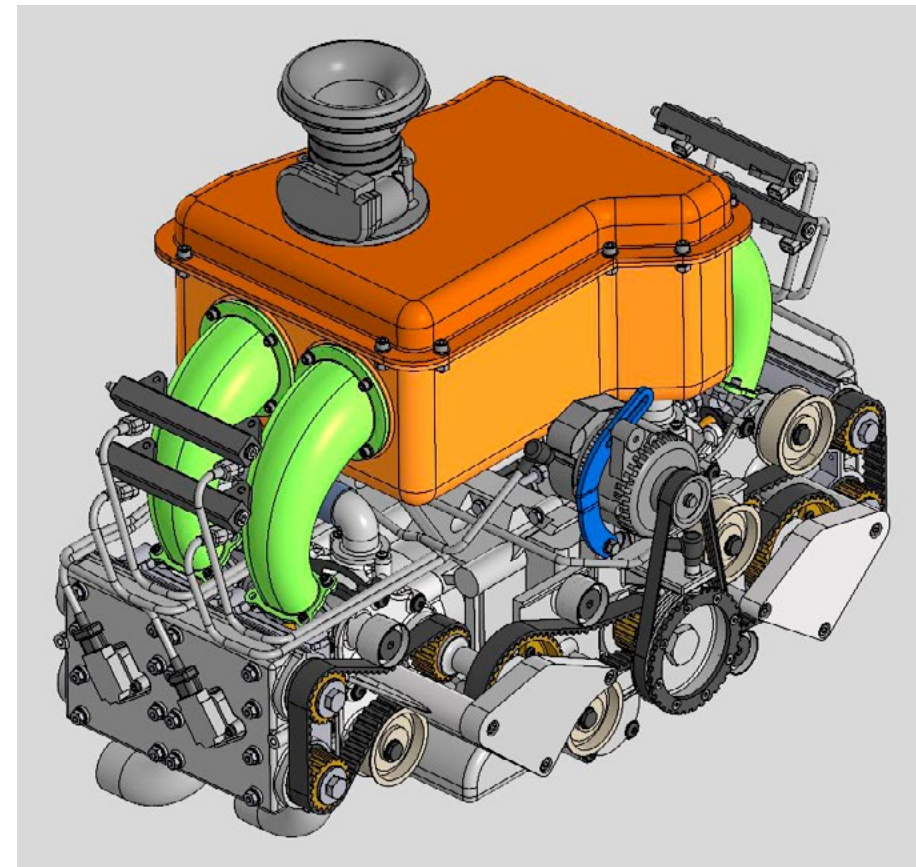
ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА:

1 место - Александр Молчанов, ведущий конструктор ООО «Завод «Дорожных машин»

2 место - Данила Барудкин, ведущий инженер-конструктор, ООО «Челябинский компрессорный завод»

Сергей Кулагин, инженер-конструктор, ООО «Челябинский компрессорный завод»

3 место - Александр Драмарецкий, инженер-конструктор ООО «Вологодские машины»



Василий Анпилов, техник-технолог ООО «Научно-Производственное предприятие Орион»

Специальным призом жюри отмечены Иван Ядловский, инженер-конструктор ЗАО НПП «Машпром» (г. Екатеринбург), и Иван Толстобров, инженер-конструктор АО «Великолукский Опытный Машиностроительный Завод».

Директор Ассоциации «Росспецмаш» Алла Елизарова поздравляет победителей и участников первого отраслевого конкурса профессионального мастерства: «В связи со стоящей перед нами задачей импортозамещения многих видов оборудования и комплектующих важно развивать новые проекты в промышленности, а они не могут состояться без конструкторской мысли и без тех программ, которые используют наши инженеры.

Участники конкурса справились со сложным заданием и тем самым доказали, что готовы оперативно отвечать на профессиональные вызовы».

«Наши машиностроители умеют находить уникальные решения — это подтверждают и результаты состоявшегося конкурса. Мы, как разработчик программного обеспечения, делаем все, чтобы дать инженерам надежный рабочий инструмент и поддержать все этапы производства сложной техники», — комментирует Павел Щербинин, директор по стратегическому маркетингу в машиностроении АСКОН.

Награждение победителей конкурса состоится в Москве на Международной специализированной выставке сельскохозяйственной техники «Агросалон - 2022».

Вибропогружатели Movax: надежное решение для строителей

Подготовительные работы на нулевом цикле – один из самых ответственных и нелегких этапов строительства объекта. Этот процесс требует слаженного выполнения задач четко в срок. Выдерживать плотный график работы и обеспечивать ее качество строителям помогает эффективное и надежное оборудование, которое не подведет в самый неподходящий момент. Руководитель компании «Строй-Инвест» Илья Герасимов поделился опытом эксплуатации вибропогружателей с боковым захватом Movax.



Машины Movax известны на российском рынке с 2006 года. Их начала поставлять компания «ЛАРС-СЕН» – дистрибьютор специального строительного оборудования ведущих мировых брендов. Продукцию финского производства отличают прочная конструкция, возможность работы с разными видами свай, система Movax Control System с возможностью автоматического управления операциями, пониженный уровень шума, а также сочетание динамического и статического воздействия на погружаемый элемент.

«СЛОЖНО НАЙТИ ЗАМЕНУ»

Оборудование Movax предназначено для выполнения полного комплекса свайных работ, начиная с перемещения элементов, их установки под требуемым углом, погружения и заканчивая их извлечением при необходимости. Строители ценят вибропогружатели с боковым захватом за универсальность: благодаря модульной системе (MMS™) одна и та же машина может использоваться для работы с разным типом элементов (двутавровым профилем, шпунтовой, трубчатой, деревянной или буронабивной свайей) в различных геологических условиях. Такой помощник незаменим при строительстве фундаментов зданий и сооружений, дорог, ж/д



путей, подпорных стенок (как постоянных, так и временных), коффердамов, при устройстве причалов и водных путей, особенно когда требуется высокая точность позиционирования. Вибропогружателем Movax с фиксированным или переменным эксцентриковым моментом оснащаются как гусеничные, так и колесные экскаваторы различных моделей и габаритов.

Генеральный директор «Строй-Инвест» Илья Герасимов отмечает, что оборудованию Movax сложно найти замену. Компания работает на рынке услуг по устройству шпунтового ограждения котлованов с 2012 года и за это время успела принять участие во множестве строительных проектов: реставрации Фрунзенской набережной в столице, возведении ж/д путей, транспортных развязок и мостов, COVID-центра в Коммунарке и жилых домов по программе реновации. «Мы выполняем задачи на объектах не только в Москве, но и в Подмосковье,

Санкт-Петербурге, Туле, Казани, Волгограде и других городах России. В нашем парке техники находится семь вибропогружателей Movax с боковым захватом экскаваторного класса (модели SG-65 AR, SP70F4-2, SP70F4 W и SG-75). Первую машину Movax приобрели еще в 2013 году, и она до сих пор в хорошем состоянии. Многие наши проекты были связаны со строительством объектов железнодорожной инфраструктуры, и мы искали выносное оборудование, способное работать в условиях ограниченных пространств. Вибропогружатели других брендов уступают Movax по техническим характеристикам, качеству выполнения работ и удобству эксплуатации. Поэтому несмотря на то, что финская техника дороже, мы остановили свой выбор на ней: она больше подходит под наши задачи», – рассказывает Илья Герасимов.

Универсальность – залог оперативного выполнения задач.

Так, у машин Movax благодаря наличию бокового захвата глубина погружения элементов под заданным углом может достигать 16 метров, в то время как у классического оборудования с нижним захватом она ограничена высотой подъема рукояти экскаватора (6-7 метров). Кроме того, боковой захват позволяет крепко фиксировать как трубы, так и стальные сваи Z- или U-образного профиля.

Стоит добавить, что машинист экскаватора, оснащенного классическим оборудованием, в процессе работы вынужден привлекать еще двух сотрудников: оператора погружателя и стропальщика. А при установке вибропогружателя с боковым захватом помощь таких специалистов не требуется.

«По большей части мы занимаемся погружением ограждающих конструкций, таких как труба и шпунт Ларсена. В этом нам помогает многопрофильная модель (SG-75): работая с элементами различных видов и размеров, мы меняем захваты, используя при этом одну машину – это очень удобно и позволяет оперативно выполнять задачи. Сейчас наше оборудование трудится на эстакаде на улице Ивана Франко в Москве, на трассе М-12, а также эксплуатируется при строительстве домов по программе реновации. Без универсальных вибропогружателей Movax здесь не обойтись», – отмечает Илья Герасимов.

«УМНАЯ» ПОМОЩЬ

Строители отмечают повышенную эффективность работы сваебойного оборудования благодаря системе управления Movax Control System. Она упрощает контроль всех операций, позволяет выполнять работу с высокой точностью и минимизировать риск ошибок.



«Если говорить об удобстве эксплуатации оборудования, то прежде всего хочется отметить систему управления. Оператору доступны все необходимые данные на мониторе. Это, например, помогает ему погружать конструкции, отслеживая углы наклона и не допуская отклонений, из-за которых пришлось бы переделывать работу», – делится генеральный директор «Строй-Инвест».

ПРОСТОИ НЕ ДОПУСКАЮТСЯ

Вибропогружатели Movax состоят из прочных модульных частей, которые легко заменять. Однако те, кто работает с таким оборудованием, знают, что оно подвергается колоссальной нагрузке, и какой бы качественной ни была конструкция, рано или поздно придется производить плановый ремонт. Поэтому грамотно налаженное сервисное обслуживание машин крайне важно для строителей. «При серьезном режиме эксплуатации металл

страдает: появляются трещины и надрывы. Частично мы исправляем поломки самостоятельно, но обычно обращаемся к дистрибьютору. Специалисты «ЛАРС-СЕН» всегда оперативно проконсультируют, быстро доставят запчасти со своего склада. Так что технике простаивать не приходится. Для сравнения запчасти для машин китайских и турецких

производителей, бывает, нужно ждать больше месяца, – отмечает Илья Герасимов. – Используя столько лет вибропогружатели Movax, мы убедились, что их стоимость оправдана. И самому оборудованию нет равных, и поддержкой со стороны дилера мы довольны. К тому же эти машины имеют хороший ресурс. Сейчас мы планируем реализовать старые модели, которые еще способны эффективно выполнять свою работу, а затем обновить парк техники, закупив более современное оборудование Movax».

Официальный дилер SHACMAN и Daewoo Trucks

Автомобили в наличии и под заказ



АГАТ / ТЕХНИКА ДЛЯ БИЗНЕСА

 **AGAT-GROUP.COM**

 **+7 (831) 2-000-000**

Daewoo Trucks и SHACMAN: АГАТ - расширяя границы

Отвечать запросам времени, четко понимать современные задачи – качества, которые всегда отличают настоящих лидеров. Один из крупнейших автохолдингов нашей страны, Группа Компаний АГАТ, чьи представительства располагаются в 17 городах России, является несомненным образцом такого подхода. Стабильность и неустанный рост компании подтверждены более 30-ю годами плодотворной и всесторонней работы.

Сегодня в не самое простое время в Компании продолжают уверенно смотреть в будущее и наращивать автомобильный актив. К объемному портфелю из шести представленных ГК АГАТ брендов коммерческой техники добавились еще два – Daewoo Trucks и SHACMAN.

К открытию данных брендов ГК АГАТ подошла крайне серьезно. Для удобства клиентов уже идет строительство настоящей автодеревни в Нижнем Новгороде на ул. Ларина, 23Г, где можно будет подробно познакомиться со всем ассортиментом Daewoo Trucks и SHACMAN, протестировать и узнать все нюансы и возможности приобретения машин.

Еще больше подробностей об особенностях новых брендов и работе с ними рассказал директор дилерского центра АГАТ Техника для бизнеса – Дмитрий Ноздрин.

- Дмитрий, насколько в принципе в современных реалиях тяжело получить дилерство Daewoo Trucks и SHACMAN?

- Это, конечно, нелегко. И безусловно, для положительного решения нужно иметь за плечами богатый опыт и репутацию. Но это не отменяет конкуренцию. И именно в современных реалиях эта конкуренция очень высока. Уход европейских марок с российского рынка запустил механизм разворота многих дилеров в сторону Азии. Но мы крупная компания на рынке, которая показала свою компетентность, поэтому дистрибьюторы нам доверяют, видят в нас надежного партнера.

- А какие бы предложения ГК АГАТ при покупке данной коммерческой техники Вы назвали бы особенно привлекательными?

- Самое главное, что отличает нас от других дилеров, – постоянное наличие автомобилей. Кроме этого, клиент может выбрать любую надстройку на шасси, которая ему необходима: будь то бортовая платформа, фургон рефрижератор, КМУ и так далее. Также у нас есть своя лизинговая



компания, которая предлагает оптимальные и очень выгодные условия покупки. При этом наши клиенты всегда получают приоритетное обслуживание. И это же правило, к слову, касается доставки техники: мы доставляем ее в любую точку нашей страны.

- Однако покупка грузовой техники для той или иной компании не заканчивается только фактом пополнения парка. Какие ГК АГАТ может предложить решения в области сервисного обслуживания?

- Сервис для наших клиентов также всегда стоит в приоритете. Сотрудники сервисной службы регулярно проходят обучение у дистрибьюторов, в работе используют инструменты, согласно стандартам. В сервисе у нас слаженная команда, которая может справиться с любой задачей: от стандартного ТО до сложного ремонта с кузовными работами и настройкой электроники. Что же касается комплектующих, то мы используем в работе как оригинальные запчасти, так и высококачественные аналоги. И конечно, даем гарантию, как на все выполненные работы, так и на детали.

- Какие основные конкурентные характеристики Вы назвали бы для того и для другого бренда? Например, в сравнении с отечественными производителями?

- В первую очередь, я бы назвал надежность автомобилей. У машин данных брендов увеличенный срок эксплуатации (при должном техническом обслуживании). Автомобили этих брендов созданы для работы в тяжелых условиях. И, конечно, у них имеется немалый запас прочности. Так что о Daewoo Trucks и SHACMAN можно смело говорить, что они готовы к любым испытаниям.

- И каковы, по-Вашему, перспективы для нового направления в продаже коммерческой техники?

- Спрос есть, рынок развивается. Будем стараться идти в ногу со временем, чтобы удовлетворить потребности клиентов, поддерживать наличие модельного ряда. Поверьте, у нас амбициозные цели, мы всегда открыты нашим клиентам и всегда рады видеть в нашем Дилерском центре АГАТ – Техника для бизнеса.

Самосвалы:

экспансия на российский рынок

Конец лета ознаменовался громкими новостями о том, что рынок грузовиков из-за санкций практически превратился в рынок самосвалов и большую долю на нем теперь занимают китайские бренды. В данной статье разберемся, что действительно происходит на рынке техники с самосвальным кузовом и сравним цены на машины, которые сегодня доступны к продаже.



УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ САМОСВАЛОВ

Летом 2022 года самосвалы заполнили российский рынок: на них приходилась почти половина продаж новых грузовых авто. В целом рынок коммерческого транспорта сокращается и, по данным гендиректора КАМАЗа Сергея Когогина, озвученным на Петербургском международном экономическом форуме, может сократиться по итогам года на 30–40%. В прошлом году, по оценкам компании, этот рынок составил 79 000 единиц техники. Таким образом, в этом году может быть продано 47 000–55 000 грузовиков.

С самосвалами другая ситуация. По информации аналитического агентства «Автостат», в первом квартале текущего года доля самосвалов на российском рынке грузовой техники не превышала 23% общего объема. Во втором она начала

резко увеличиваться, и в апреле составляла уже треть, в мае — 36%, в июне — 43%, а в июле — уже 48%. Это фактически половина рынка.

По данным НАПИ, в июне 2022 года продажи самосвалов превосходили продажи седельных тягачей в три раза и продолжили рост. В этом есть логика: магистральные тягачи — это наиболее дорогие машины, от них отказываются в первую очередь, особенно на фоне изменения и сокращения логистических коридоров. Но есть и другие факторы.

Среди причин феномена эксперты называют потребность обновления парка грузовой техники и рост объемов инфраструктурного строительства. Эти факторы присутствовали и раньше, но такой ситуации не наблюдалось. Гораздо более

значимым кажется, во-первых, рост продаж самосвалов на фоне общего падения рынка грузовых машин. По итогам 7 месяцев 2022 года эти показатели составили +14% и –21% соответственно. Хотя, как мы отметим ниже, прирост продаж самосвалов по сравнению с 2021 годом есть и в количественном эквиваленте. Во-вторых, огромное значение сейчас имеет факт экспансии самосвалов из КНР, на которые не распространяются санкции.

РОСТ ПРОДАЖ КИТАЙСКИХ САМОСВАЛОВ

По данным того же «Автостата», в начале 2022 года треть купленных самосвалов была из Китая, а в июле на их долю пришлось уже две трети. И



Источник: НАПИ (Национальное агентство промышленной информации)

это не только отыгрыш позиций европейских брендов, доля российских самосвалов с начала года снизилась с 50% до 30% даже при том, что КАМАЗу разрешено снизить экологический класс выпускаемой техники из-за нехватки компонентов.

Если говорить о рынке в количественных показателях, то, по данным «Автостата», за семь месяцев 2022 года в России было куплено 8 745 новых грузовиков китайских брендов, что в 2,2 раза больше, чем за январь-июль прошлого года. Три четверти этих машин — самосвалы (6608 штук). За отчетный период объем их продаж увеличился в 2,6 раза.

Сейчас в ТОП-5 грузовых брендов первое место, несмотря на значительное падение, пока удерживает КАМАЗ, за ним идет Shacman/Shaanxi, который был лидером в сегменте зарубежных самосвалов в прошлом году и реализовал 3 800 машин за семь месяцев текущего. Далее Howo с результатом 1 909 единиц. За ним FAW (1121 шт.), JAC (1301 шт.) и Hovguan, с которыми за место в пятерке активно борется завод «Урал». Из названных китайских брендов, только FAW демонстрирует «скромный» рост (+18%), в то время как у остальных скачок составил от +116% до +226%.

НАПИ приводит такие цифры: в июне китайские бренды поставили 55,6% новых самосвалов.

Более того, аналитики предполагают, что по итогам года китайские грузовые бренды продемонстрируют объем выше прошлогодних показателей «европейской семерки» производителей (Scania, Volvo, Man, Mercedes-Benz, DAF, Iveco, Renault), отвоював в том числе и часть рынка российских производителей.

На КАМАЗе в целом признают экспансию китайских самосвалов, общий рост поставок продукции из Китая там оценивают более чем в два раза, но утверждают, что его позиции на рынке



тяжелых грузовиков грузоподъемностью свыше 14 тонн стабильны. В этом есть доля истины, поскольку некоторые марки из КНР поставляют только среднетоннажные и легкие грузовики.

Кстати, в сегменте карьерных самосвалов Китая пока нет. Здесь традиционно сильны позиции российских и белорусских игроков. Замещать позиции ушедших европейских, американских и японских производителей пришел южноафриканский Bell Equipment, который планирует уже в октябре запустить сборочное производство самосвалов с шарнирно-сочлененной рамой в городе Верхний Уфалей Челябинской области на площадях завода «Дормаш». В пресс-релизе сообщается, что локализация производства в будущем будет доведена до 60–70%, многие комплектующие будут производиться на территории региона.

Но вернемся к китайским самосвалам, наводнившим рынок. Чуть ниже мы поговорим о конкретных брендах, моделях и ценах. Пока же отметим, что, по словам дилеров, 90% машин продаются на этапе пересечения китайской границы, у большинства продавцов сформирована очередь. Есть высокая конкуренция по цене: за счет скачков курса и различных условий предоплаты для самих дилеров, цены очень отличаются, плюс некоторые компании откровенно демпингуют.

Здесь хочется отметить еще один интересный факт о сегодняшнем рынке самосвалов: в последние месяцы подержанные грузовики дорожают быстрее новых, цены на которые скорректировались на фоне нормализации курса доллара и юаня. По подсчетам НАПИ, средняя цена на новый грузовой автомобиль в России во втором квартале выросла на 29,3% и составила 3,6 миллиона рублей. Цены на новые самосвалы выросли на 9,4% и достигли отметки 8,6 миллиона рублей. Это говорит о росте значения такого фактора, как



остаточная стоимость автомобиля. И если с российским КАМАЗом все более или менее понятно, то большинство китайских брендов в этом плане остаются темными лошадками: часть из них недавно зашли на рынок и не успели сформировать вторичный ассортимент, другая – редко продается по причине критического износа. Однако покупатели, которым машина нужна срочно, не обращают внимания на этот фактор: для них важна цена и наличие.

ОБЗОР САМОСВАЛОВ ИЗ КИТАЯ

Марка Shacman знакома российским транспортникам не первый год и в прошлом году была лидером по продажам самосвалов среди соотечественников. Самосвалы поставляются с кабинами двух линеек: более скромной F и более современной X в трех- и четырехосном исполнении. «Иксы» – довольно современные машины, но эксплуатанты ценят их не столько за современный вид и оснащение, сколько за высокую грузоподъемность и ремонтпригодность.

На завершившейся СТТ Экспо 2022 Shacman показал две версии самосвалов. Модель 6x4 серии X3000 с двигателем Weichai класса Евро-5.

ТИП ТЕХНИКИ	КИТАЙСКИЕ БРЕНДЫ	РОССИЙСКИЕ БРЕНДЫ	ДРУГИЕ БРЕНДЫ
Самосвал	55.6%	36.8%	7.6%
Строительная техника	39.7%	50.0%	10.3%
Бортовая и нетнованная техника	14.3%	63.9%	21.8%
Сидельный тягач	13.3%	49.6%	37.1%
Подъемная техника	11.5%	83.5%	5.0%

Мощность ДВС 430 л. с., он агрегатирован 12ступенчатой МКПП, в подвеске часть узлов – по лицензии MAN. Особенность выставочного автомобиля – северное исполнение, которое включает подогрев топливного фильтра и подогрев зеркал. На этой машине была установлена платформа «Бецема Формат» объемом 20 кубометров, но есть модификации и с собственным кузовом на 25,8 куб. м.

Грузовики концерна Sinotruk, выпускаемые под маркой HOWO, – это лицензированная китайская версия Volvo FL7. В России машины этого производителя продаются довольно давно, они имеют неплохую репутацию и широкий спектр модификаций.

Самосвальная линейка HW76 включает технику с колесной формулой 6x4 и 8x4, оснащенную дизельными двигателями мощностью от 380 до



480 л. с. Что касается объемов, здесь тоже приличный разбег: от 19 до 35 кубометров. Кузов обычно идет с днищем 8 мм, бортами 6 мм, а также продольными и поперечными ребрами жесткости.

Марка FAW работает в России с 2007 года и предлагает проверенные временем модели самосвалов: трех- и четырехосные самосвалы на базе J6 с кузовами AMKAR и платформами собственного производства с 52-градусным углом подъема объемом от 18 кубометров до 20,7. Машины предлагаются с тремя типами двигателей на 375, 390, 420 л. с. и 12-ступенчатой механической коробкой переключения передач.

Китайский бренд JAC предлагает к продаже широкую гамму коммерческих автомобилей. В сегменте самосвалов следует отметить модель N410 с колесной формулой 8x4 и полной массой 41 т при собственной 17 т. По габаритам он сопоставим с одноклассниками: 10 520x2 550x3 450 мм, а объем кузова 26 кубометров. ДВС – рядный бцилиндровый Weichai с турбонаддувом, который выдает мощность 423 л. с. Машина агрегатирована 12ступенчатой КПП Fast Gear.

Есть еще новый легкий самосвал JAC N120S с кузовом «Чайка-Сервис» с объемом кузова всего 10 куб. м и внутренними размерами 4 000x2 200x1 200 мм. Он способен перевозить до 6,3 т груза.



Относительный новичок на российском рынке самосвалов – Hongyan. Однако, судя по статистике, приведенной выше, начал он весьма агрессивно и успешно. На выставке СТТ Экспо-2022 бренд запомнился тем, что показал четырехосный самосвал Genlyon с кабиной по лицензии IVECO Stralis и кузовом объемом 35 кубометров. Заметим, однако, что для такого крупного зверя грузоподъемность у него довольно скромная – всего

19 тонн. От большинства китайских самосвалов эта машина отличается дизельным силовым агрегатом Cursor 9. На российских стройках работают также модификации самосвалов в двухосном исполнении и машины с колесной формулой 6x4.

Из пока менее активных игроков назовем марку Dayun Truck, которая выпускает грузовики по лицензии на модель FM Volvo Trucks. В России



можно купить самосвал с колесной формулой 6х4.

Dongfeng Trucks сейчас больше продается на вторичном рынке, но под заказ поставляет самосвалы DFH с колесной формулой 6х4 и четырехосные DFH. Однако эксперты прогнозируют, что в текущих условиях бренд может активизироваться.

Sitrak — еще одна структура внутри китайской корпорации Sinotruk, которая выпускает грузовики по лицензии MAN TGA: кабины, двигатели, мосты, оси, другие узлы и агрегаты разработаны немецкими инженерами, но изготовлены в КНР. На российском рынке востребован самосвал Sitrak C7H, который имеет несколько модификаций. На СТТ была показана машина с кузовом объемом 38 кубометров, в котором можно перевозить до 40 т сыпучих грузов. Машина имеет дизельный ДВС мощностью 540 л. с., надежные лицензионные передние оси.

Есть еще несколько брендов, для которых продажа самосвалов не является основным направлением и не имеет значимой доли на российском рынке.

ЦЕНЫ НА КИТАЙСКИЕ САМОСВАЛЫ

Сразу отметим, что сегодня можно говорить только о приблизительных ценах на самосвалы,

поскольку ситуация на рынке постоянно меняется. И если одни дилеры делают хорошую накрутку, то другие сильно демпенгуют. Цена также зависит от того, в наличии техника, на границе или еще на заводе в Китае. Дело в том, что большинство предприятий КНР не берут 100-процентную предоплату с дилеров до момента выхода машины к границе, таким образом долго сохраняется риск скачка курса валют.

Однако в любом случае китайские самосвалы сегодня дороже модификаций КАМАЗа и имеют больше привлекательных характеристик.

Shacman серия F:

6х4 — 6 800 000 — 7 100 000 р.

8х4 — 7 700 000 — 8 200 000 р.

Shacman серия X:

6х4 — 7 400 000 — 7 500 000 р.

8х4 — 7 800 000 — 8 500 000 р.

Howo HW76:

6х4 — 6 500 000 — 6 700 000 р.

8х4 — 7 200 000 — 7 400 000 р.

Howo T5G:

6х4 — 7 300 000 — 7 500 000 р.

8х4 — 8 300 000 — 8 500 000 р.

Hongyan:

6х4 — 6 700 000 р.

8х4 — 7 700 000 р.

JAC:

6х4 — 6 500 000 — 6 700 000 р.

Sitrak C7H:

6х4 — 8 200 000 — 8 500 000 р.

8х4 — 9 500 000 — 9 800 000 р.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА САМОСВАЛОВ

Необходимость обновления парка самосвалов, сохранение и даже ускорение темпов строительства крупных федеральных строек, позитивные тенденции на рынке жилищного строительства в большинстве регионов России — факторы, которые определяют потребность в большом количестве самосвалов. Они сохраняются, по оценкам аналитиков, как минимум до 2030 года.

Что касается обновления парка, по данным НАПИ, более 67% парка составляют самосвалы, имеющие наработку более 10 лет. И если сегодня часть потребностей еще закрывает вторичный



рынок грузовиков, то через 2–3 года потребность в обновлении станет огромной. Рост рынка самосвальной техники — это долгосрочный тренд. Так, в НАПИ рассчитали прогноз по рынку новых грузовых автомобилей 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. Согласно базовому сценарию, санкции против РФ сохранятся, а производители грузового транспорта продолжат продажи «простых» комплектов на уровне апрельских показателей, а в конце года увеличат объемы продаж. Оптимистичный сценарий прогноза предполагает, что санкции против нашей страны продлятся, но будут постепенно смягчаться. В таком случае экономическая ситуация будет улучшаться по ряду макроэкономических показателей и даст толчок росту рынка комтранса и самосвалов. Пессимистичный сценарий прогноза предполагает, что санкции против РФ будут ужесточаться на протяжении еще длительного

времени. Тогда продажи грузовых автомобилей будут колебаться вокруг апрельских показателей, но сегмент самосвалов, как ожидается, будет расти опережающими темпами. Официально не называются цифры, но в отрасли идут разговоры о приросте на уровне 17–20% при самых сложных внешних факторах.

Соответственно, решающее значения для его характеристики приобретает именно структура. Экспансия китайских брендов, как предполагают эксперты, продолжится. Основным фактором станет длительность специальной военной операции на Украине и усиление санкций ЕС и США. В таких условиях китайские компании смогут улучшить логистические цепочки для ввоза автомобилей и комплектующих в Россию.

Есть еще несколько позитивных драйверов для рынка самосвалов. Во-первых, ожидается, что в ближайшие месяцы сократят перебои в работе заводов и границ в Китае из-за COVID-19. Во-вторых, ситуация с нехваткой систем «ЭРА-ГЛОНАСС» также стабилизируется. Как уверяют дилеры

крупнейших брендов и производители, сегодня задержки поставок по причине отсутствия кнопок носят единичный характер.

Важно понимать, что российским предприятиям предстоит столкнуться с ожесточающейся конкуренцией со стороны заводов из КНР, но в перспективе двух-трех лет они, как ожидается, сохранят свою долю рынка. Покупатели самосвалов: строительные и подрядные организации уверяют, что потребность в данном виде техники высока и спроса хватит на всех.

Многие из них с недоверием относятся к машинам из Поднебесной и настроены при любых условиях приобретать именно российские самосвалы.

Таким образом, практически все игроки рынка и маркетинговые аналитики сходятся во мнении, что у рынка самосвалов сейчас хорошие перспективы. И сегодня эта сфера способна привлечь новых игроков как со стороны производителей из стран, не присоединившихся к санкциям, так и со стороны дилеров, число которых уже увеличивается по всей стране.

Грузовики SHACMAN продолжают развиваться и захватывать рынок



БЛЕСТЯЩИЕ ДОСТИЖЕНИЯ SHACMAN

После почти 10 лет успешного развития компания добилась блестящих достижений и была удостоена титула Национального предприятия по экспорту автомобилей кредитного класса AAA; получила Национальную премию за вклад в экспорт грузовиков, титул «Золотой приз» - как предприятия провинции Шэньси, имеющее оборот внешней торговли, превышающий десятки миллиардов долларов, и как компания со всемирно известными брендами провинции Шэньси; титул Выдающегося предприятия, занимающегося импортом

и экспортом своей продукции, а также другие награды, присуждаемые государством, отраслевой ассоциацией и провинцией Шэньси.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Заглядывая в будущее, компания SHACMAN собирается планомерно идти к своей цели — выйти на уровень продаж до 200 тысяч тяжелых грузовиков и выручку, превышающую 100 миллиардов юаней. Придерживаясь своей бизнес-философии - «Известность благодаря преимуществам, Лидерство

благодаря сервису, Успех благодаря качеству», компания будет продолжать вместе с клиентами создавать высокоэффективную, бесприигрышную экосистему производственных цепочек и станет ведущей мировой автомобильной группой, ориентированной на сервис.

SHACMAN НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

Недавно успешно прошла 34-я гонка Mobil Delvac Truck Field Race, самое масштабное мероприятие в Колумбии, в котором приняли участие

СЕРИЯ X3000

ДОРОЖНЫЕ САМОСВАЛЫ

С колёсной формулой 6X4

Самосвал SHACMAN SX32586T384 X3000 (6X4)
Самосвал SHACMAN SX32586T384C X3000 (6X4)
Самосвал SHACMAN SX32586V384 X3000 (6X4)

С колёсной формулой 6X6

Самосвал SHACMAN SX32586T385 X3000 (6X6)
Самосвал SHACMAN SX32586V385 X3000 (6X6)

С колёсной формулой 8X4

Самосвал SHACMAN SX331863366 X3000 (8X4)
Самосвал SHACMAN SX33186V366 X3000 (8X4)
Самосвал SHACMAN SX33186W366C X3000 (8X4)
Самосвал SHACMAN SX33186T366 X3000 (8X4)
Самосвал SHACMAN SX331863366 X3000 LS (8X4)

СЕДЕЛЬНЫЕ ТЯГАЧИ

С колёсной формулой 6X4

SHACMAN SX42584V324

С колёсной формулой 6X6

SHACMAN SX42586V385

СЕРИЯ F3000

ДОРОЖНЫЕ САМОСВАЛЫ

С колёсной формулой 6X4

Самосвал SHACMAN SX3258DR384 F3000 (6X4)
Самосвал SHACMAN SX3258DT384 F3000 (6X4)

С колёсной формулой 6X6

Самосвал SHACMAN SX3258DT385 F3000 (6X6)
Самосвал SHACMAN SX3258DV385 F3000 (6X6)

многие бренды грузовиков. Будучи темной лошадкой на колумбийском рынке, компания SHACMAN вывела на этот этап свои лучшие продукты: тягач X3000 с колесной формулой 6X4 и самосвал X3000 с колесной формулой 8X4. В то же время, продукт X5000 также не упустил возможность сделать свой дебют, конкурируя с всемирно известными брендами коммерческих автомобилей, такими как: Kenworth и Freightliner.

SHACMAN В РОССИИ

Россия не остаётся за бортом данного течения, и технику SHACMAN уже гораздо чаще можно встретить на наших дорогах. Понимая это, компания «СтройИмпортТехника» начала реализовывать технику в увеличенных объемах. Компания является надежным поставщиком техники SHACMAN в России, всегда вовремя исполняя взятые на себя обязательства перед покупателями.

Компания СтройИмпортТехника - крупнейший поставщик китайской спецтехники. В частности, компания является официальным дистрибьютором продукции SHACMAN и Shantui. Техника SHACMAN доступна в 82-х представительствах нашей компании по всей России. В наличии широкий ассортимент самосвалов с колесной формулой 6x4, 6x6, 8x4.



СТРОЙИМПОРТТЕХНИКА

125315, г. Москва,
2-ой Амбулаторный проезд, 10
Тел.: +7 (495) 662-64-61
www.shantui-sit.ru

Телескопические погрузчики SOCMA

Телескопические погрузчики бренда SOCMA – новая альтернатива на Российском рынке подъёмной техники? А почему бы и нет?!

В последние годы масса «Европейских и Американских» (т. е. произведенных в Европе, США или в других частях света) компактных телескопических погрузчиков заполонила рынки стран Европы и Северной Америки. Но в связи с санкционной политикой все эти производители покинули рынок России, и теперь настало время политики Импортзамещения. Насытить на 100% потребность в компактных телескопических погрузчиках Российский потребительский рынок отечественный производитель на данный момент, к большому сожалению, не может. И, как всегда, на «сцену» выходит Китайский производитель. Российская компания «ТЕХСТРОЙКОНТРАКТ» давно зарекомендовала себя как надёжный поставщик дорожно-строительной техники мировых брендов. В данной статье мы представляем Вам бренд SOCMA – одного из крупнейших производителей подъёмно-транспортного оборудования в КНР.

Компания Fujian Huanan Heavy Industry Machinery Manufacturing Co., Ltd. – SOCMA, основанная в марте 2010 года, занимается исследованиями, разработками и производством логистической, строительной, горнодобывающей и портовой техники. В основном компания SOCMA специализируется на шести категориях продуктов, включая тяжелые вилочные погрузчики, телескопические погрузчики, транспортные средства для металлургической промышленности, портовое оборудование и электрифицированную строительную технику. Помимо работы на внутреннем рынке, продукция компании также экспортируется в Юго-Восточную Азию, Среднюю Азию, Россию, Ближний Восток, Африку, Южную Америку, Океанию, Северную Америку, Европу и другие регионы.

По конструкции «телескопы» делятся на два функциональных класса: машины, используемые для подъема и перемещения грузов на строительных площадках, и multifunctional машины – носители различного сменного навесного оборудования. Компактные «телескопы» с низко установленной стрелой (такая конструкция позволяет увеличить длину стрелы и, следовательно, ее вылет) еще несколько десятков лет назад были практически неизвестны в России. Лишь сравнительно недавно их стали рекламировать среди фирм, занимающихся аграрным хозяйством, ландшафтным дизайном, владеющих складами строительных



материалов, и занятых в некоторых других областях деятельности.

Телескопические погрузчики SOCMA имеют такую же ширину и высоту, как габаритные фронтальные погрузчики, но значительно превосходят их по высоте подачи и выгрузки груза (рабочей зоне), а также по грузоподъемности. Например, они способны поднимать грузы почти на ту же высоту, что и стреловые автокраны. Все модели оснащены полноприводным пневмоколесным шасси, с колёсной формулой 4x4 и шинами высокой проходимости. Электрогидравлическая система рулевого управления имеет несколько режимов работы – управление только передними колесами, «крабовый ход» (поворот всех колес в одну сторону) и поворот «колея в колею» (когда передние и задние колеса поворачиваются в разные стороны). Все модели «телескопов» оснащены дополнительными гидро-электронными выводами для навесного оборудования с

гидравлическим моментом (челюстные ковши, захваты сельскохозяйственные, промышленные, колёсо- и цилиндросъемники, и т. п.).

Телескопические погрузчики SOCMA оснащают комфортабельной кабиной со средствами защиты от опрокидывания и падающих предметов ROPS/FOPS, аварийными и диагностическими световыми индикаторами и звуковыми сигналами, дающими оператору полную информацию о нагрузке и состоянии систем и агрегатов машины. Индикатор грузоподъемности срабатывает при приближении к пороговому значению грузового момента на стреле, способному опрокинуть машину. Также имеется индикатор, по которому колеса выставляются в положение прямолинейного движения. Благодаря регулируемому сиденью анатомического профиля на поддрессоренной подвеске, пыле-, шумо-, и виброизоляции, отличному обзору, кондиционированию и отоплению кабины, работа оператора становится



более комфортной, он меньше устает, и, как следствие, повышается производительность труда. Все модели телескопических погрузчиков SOCMA способны развивать высокую транспортную скорость (до 30 км/ч), оборудуются импортным двигателем CUMMINS, реверсивной коробкой передач (гидростатическая трансмиссия) с переключением под нагрузкой, дисковыми маслопогружными тормозами. Для повышения устойчивости погрузчики оснащаются гидро-управляемыми аутиригерами, электронной системой подвески и выравнивающим шасси при работе на уклонах. Эти машины хорошо приспособлены к техническому обслуживанию. Капот моторного отсека удерживается в поднятом состоянии газовыми упорами, что облегчает работы по обслуживанию двигателя, все точки смазки также

легкодоступны. Один из основных факторов успеха телескопических погрузчиков на рынке – универсальность. Большинство моделей комплектуют такими же устройствами быстрой смены оборудования, как и у их «одноклассников» – мини-погрузчиков и экскаваторов-погрузчиков. Multifunctional телескопические погрузчики оборудуют: ковшами, бульдозерными отвалами, паллетными вилами, щётками, монтажными платформами, различными типами сельскохозяйственных захватов и другими видами навесного оборудования.

Следует заметить, что не все компактные телескопические погрузчики предназначены для работы фронтальным ковшом, т.е. они не будут создавать в этой сфере конкуренции фронтальным погрузчикам. Нагрузки, возникающие при выемке грунта и

«выдергивании» наполненного ковша из кучи тяжелого материала, слишком велики для цепей и тросов, которые обычно используют в механизме выдвижения телескопической стрелы, потому что погрузчики этого типа рассчитаны в основном на подъем и перемещение грузов, а также на работу с разным сменным навесным оборудованием.

Телескопические погрузчики, предназначенные для манипуляций с грузовыми вилами в качестве основного оборудования, оснащают гидравлическим цилиндром, выдвигающим вторую секцию стрелы, а цепи или тросы, связанные с этой секцией, синхронно с ней выдвигают третью и четвертую секции. Секции стрелы не фиксируются стопором. В их конструкции предусмотрены противоизносные накладки, которые легко заменить – благодаря такой конструкции увеличивается ресурс стрелы.

Сегодня на рынке России компания SOCMA предлагает 5 моделей «телескопов», а именно: 3 варианта погрузчиков со стрелой 7 метров, с разной грузоподъемностью: 3 000, 3 500 и 4 000 кг – модели HNT3070, HNT3570 и HNT4070 с индексом «AGRI». Погрузчики комплектуются ковшами 2 000 и 2 500 литров для лёгких сыпучих грузов (зерно, удобрения, корма и т.д.), а также паллетными вилами. Данные виды погрузчиков очень хорошо зарекомендовали себя в аграрном секторе, так как имеют отличную проходимость, маневренность, универсальность, и очень часто работают на фермах, токах и зернохранилищах.

А для строительно-монтажного комплекса компания предлагает 2 модели: HNT4017 и HNT7017, со стрелой 17 метров и грузоподъемностью 4 000 и 7 000 кг. В комплектацию входят паллетные вилы и строительный ковш объёмом 1 000 литров. Компании, работающие на большой высоте, могут смело включать в свой ассортимент телескопические погрузчики с рабочей платформой, привлекая таким образом новых заказчиков, по каким-либо причинам не желающих приобретать передвижные рабочие платформы или автокраны.

Но на этом модельный ряд компании SOCMA не заканчивается. Компания SOCMA производит не только телескопические погрузчики, но и вилочные погрузчики грузоподъемностью до 45 тонн, ричск-такеры для погрузки ЖД и морских контейнеров, штабелёры пустых, но это уже в следующей статье.

ТЕХСТРОЙКОНТРАКТ

125315, г. Москва,
2-ой Амбулаторный проезд, д. 10
Тел. 8-800-700-03-30
www.t-s-c.ru

Shantui начинает поставки экскаваторов тяжелого класса!

Основанная в 1980 году, компания Shantui Construction Machinery Co., Ltd. — один из ведущих китайских производителей землеройной техники, доминирующий в разработке, производстве, продажах и экспорте в Китае.



Компания впервые получила известность как производитель бульдозеров и на сегодняшний день является лидером в Китае, занимая 65% рынка этой техники. Сегодня Shantui Construction Machinery Co., Ltd. производит всю линейку строительной техники: от фронтальных погрузчиков и экскаваторов до автогрейдеров, трубоукладчиков, дорожных катков, компакторов, цементовозов, вилочных погрузчиков и т.д. По результатам деятельности в 2021 году компания занимает 32 место в Желтой таблице 50 крупнейших производителей и ведет продажи своей продукции более чем в 130 странах мира. В России официальным партнером и эксклюзивным дистрибьютером спецтехники Shantui является компания «СтройИмпортТехника». В данной публикации речь пойдет об экскаваторах тяжелого класса.

Компания Shantui закончила испытания экскаваторов тяжелого класса: SE650LC, SE750LC, SE950LC и готова предложить данные модели к поставкам в РФ.

Экскаваторы комплектуются двигателями ISUZU и SCANIA, хорошо зарекомендовавшими себя в тяжелых условиях работы, в том числе при низких температурах окружающего воздуха. Гидравлические узлы и агрегаты, используемые в

экскаваторах большого класса, широко известны и применяются всеми производителями подобной техники, это: KAWASAKI, KYB. Главные насосы KAWASAKI характеризуются большим выходным крутящим моментом, а электронное управление гидравлической системой с позитивным контролем позволяет минимизировать потери давления.

Стрела и рукоять изготовлены из пластин увеличенной толщины, использование ребер жесткости позволяет избежать концентрации напряжений и значительно увеличить долговечность.

Пластины усиления нижней части скальных ковшей, а также боковые пластины изготовлены из стали NM400 повышенной износостойкости и позволяют увеличить ресурс оборудования. Каждый сварной шов проходит обязательную проверку при помощи ультразвукового дефектоскопирования.

Износостойкие стальные пластины изготовлены из стали NM400

Ходовая рама коробчатой конструкции значительно лучше выдерживает нагрузки на кручение и изгиб. Тестирования в суровых условиях эксплуатации подтвердили надежность конструкции.

В экскаваторах тяжелого класса особое значение имеет безопасность и комфорт оператора. Именно поэтому полностью защищенные кабины

соответствуют всем стандартам и требованиям безопасности, а комфорт достигается за счет использования обновленных амортизирующих элементов кабины, кресла оператора на пневмоподвеске с бесступенчатой регулировкой и поясничной поддержкой. Великолепная шумоизоляция кабины была подтверждена в процессе тяжелых испытаний машин. Кондиционер, радио-магнитола поставляются в базовой комплектации.

Приобретая экскаваторы производства Shantui Construction Machinery Co., Ltd., Вы получаете надежную технику, а также надежного партнера в лице Официального эксклюзивного дистрибьютера — компании «СтройИмпортТехника».

О ПОСТАВЩИКЕ

Компания «СтройИмпортТехника», организованная сильнейшими в России специалистами в области продаж и сервиса строительной техники, является официальным партнером и эксклюзивным дистрибьютором в России спецтехники от Shantui Construction Machinery Co., Ltd. Залог успеха деятельности компании — приоритет интересов клиента, основанный на доступности спецтехники, запчастей и сервисного обслуживания. «СтройИмпортТехника» имеет более 80 представительств во всех регионах России. В компании работают высококвалифицированные специалисты, которые ведут постоянный прием посетителей. «СтройИмпортТехника» обеспечивает полный цикл гарантийного технического обслуживания дорожно-строительной техники, эксплуатационного сервиса и ремонта, регулярную поставку запчастей и расходных материалов.



СТРОЙИМПОРТТЕХНИКА

125315, г. Москва,
2-ой Амбулаторный проезд, 10
Тел.: +7 (495) 662-64-61
www.shantui-sit.ru

Рынок запчастей для спецтехники

Главным драйвером рынка запчастей для коммерческого транспорта и спецтехники является количество техники, находящейся в эксплуатации, и ее возраст. Санкции и макроэкономические изменения, конечно, тоже оказывают влияние, но сформировавшуюся потребность в компонентах они отменить не в силах.

РЫНОК ЗАПЧАСТЕЙ С 2020 ПО 2022 ГОД

Начнем с того, что отрасль штормит с 2020 года. Тогда в связи с пандемией и нарушением сложившихся логистических цепочек дилеры спецтехники особое внимание уделили формированию складских запасов, а клиенты, наоборот, в большинстве своем отказались от практики закупки определенной номенклатуры заранее и стали чаще приобретать запчасти для срочного ремонта уже в момент поломки техники. Хотя в целом, по данным портала «Экскаватор.ру», по итогам 2020 года рынок вырос по отношению к 2019 году примерно на 30–40%, а рост цен составил 15–25%. В 2021 году рост продолжился. По итогам года рынок дорожно-строительной и специальной техники вырос на 47%, однако сохранился еще значительный неудовлетворенный спрос, который связан в первую очередь с потребностью обновления парка. То есть в России сохраняется значительное количество — по разным оценкам, от 20 до 60% — устаревшей техники, которая требует замены, а пока этого не происходит, поглощает большое количество запчастей.

Что касается общих принципов к покупке запчастей, по результатам опроса, который проводил тот же портал год назад, только 23,9% эксплуатантов техники предпочитали приобретать оригинальные запчасти или для сложных узлов — оригинальные, а для остальных — аналоги.

При этом примерно такая же доля (21%) респондентов ответила, что покупают запчасти исключительно у официального дилера. Остальные участники рынка предпочитают искать требуемые позиции в ассортименте других компаний и в том числе пользоваться возможностями современных интернет-площадок. О цифровизации рынка мы поговорим ниже, сейчас же перейдем к реалиям 2022 года. Итак, до введения антироссийских санкций спрос на импортную спецтехнику на протяжении многих лет был высоким. По разным оценкам,

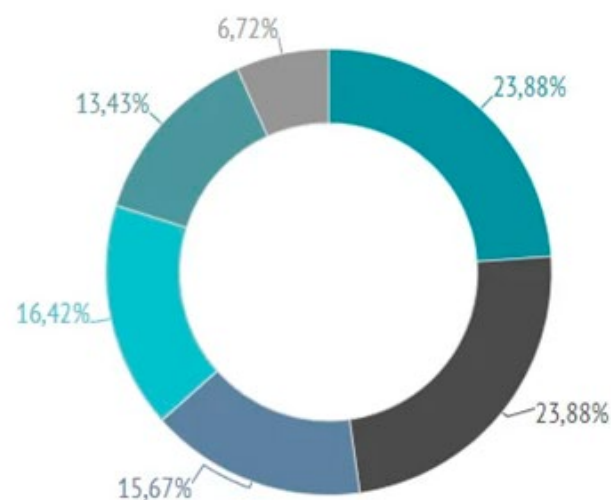


в разных отраслях и регионах доля импортных машин в парках профессиональной техники составляет до 30 до 70–80%. В марте о прекращении или приостановке поставок в Россию объявили ряд международных брендов, поставляющих для российских предприятий дорожной, строительной, агроотрасли, промышленности спецтехнику: Bosch, JohnDeere, AGCO, Komatsu, Caterpillar, Scania, VolvoTrucks, Volkswagen и MAN, RenaultTrucks, Mercedes-Benz и другие. В списки попала и сама техника, и запчасти для нее, компоненты и строительное оборудование. И хотя лишь часть эксплуатантов использовала оригинальные запчасти, остро встал вопрос о том, как осуществлять ремонт и сервисное обслуживание этих машин. При этом пользователи сельскохозяйственных машин оказались чуть в более простом положении, так как здесь много отечественной и белорусской техники, а строители, дорожники и владельцы коммерческого транспорта попали в действительно сложное положение. По факту часть дилеров ведущих мировых производителей смогли перестроить организационные процессы, логистику и

стремятся выполнять сервисные обязательства и поставлять запчасти в изменившихся условиях.

Ситуацию немного упростило вмешательство на государственном уровне: 29 марта 2022 года Правительство РФ приняло Постановление № 506 «О товарах (группах товаров), в отношении которых не могут применяться отдельные положения Гражданского кодекса Российской Федерации о защите исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, выраженные в таких товарах, и средства индивидуализации, которыми такие товары маркированы». Оно позволило без разрешения правообладателей импортировать в страну различные виды товаров, в том числе комплектующие для спецтехники. Затем и Президент РФ подписал закон, разрешающий параллельный импорт и освобождающий от ответственности за него.

Большинство участников рынка позитивно оценили легализацию параллельного импорта, однако Ассоциация европейского бизнеса официально заявила, что не поддерживает этот шаг из-за его негативного влияния на социально-экономическое



- Только новый оригинал
- Сложные узлы – оригинал, остальное – аналоги
- Неоригинальные, но от известных брендов
- Главный критерий – цена. Выбираем доступное по стоимости
- Оригинальные б/у запчасти с «разборок»
- Восстановленные комплектующие

развитие России. Так, в АЕБ считают, что легализация параллельного импорта будет способствовать снижению объемов инвестиций в экономику страны и снижению объемов легально поставляемых товаров, в том числе автомобилей и запчастей к ним. Кроме того, по мнению экспертов, параллельный импорт приведет к замедлению локализации производств правообладателей и увеличению объемов ввоза контрафактных товаров.

Тем не менее сейчас схема уже работает. Ввоз оригинальных запчастей через альтернативные каналы поставок вместе с образовавшимся дефицитом привел к росту цен на запчасти для спецтехники и комтранса зарубежных брендов. К тому же даже с учетом новых схем работы дилеры и дистрибьюторы не могут на 100% удовлетворить имеющийся спрос на запчасти и предоставить полномасштабное обслуживание реализованной техники.

Таким образом, наибольшие трудности сейчас испытывают владельцы сравнительно новых машин, находящихся на гарантии: техобслуживание должно осуществляться с использованием оригинальных запчастей. В случае отсутствия запчастей и расходников на складе дилера они пытаются найти компоненты у других поставщиков по завышенной цене или сознательно закупают неоригинальных запчастей, рискуя при поломке получить отказ в гарантии. Многие игроки рынка говорят о том, что дилеры пересмотрели сервисные контракты и предложили условия, соответствующие текущей ситуации.

Еще одна особенность рынка запчастей сегодня – попытки импортозамещения. И речь идет не только о европейских, японских или американских брендах, например, «ЧАЗ» в августе начал серийное производство гусеничных цепей и гусениц для бульдозеров марки Shantui. Предприятия срочно налаживают производство гидравлики, трансмиссий, мостов, светотехники и других важных узлов и агрегатов. Среди наиболее активных можно выделить «НПП «Итэлма», «ШААЗ», «Динекс Русь», «ЧАЗ», «ПТФК «ТехноТрон», а также крупных производителей техники, которые активизировали выпуск запчастей на собственных мощностях. По официальным данным и пресс-релизам, процесс импортозамещения идет отлично. По инсайдерской информации дилеров техники, оперативно смогли запустить производство лишь несколько предприятий – те, у кого были старые линии и технологии, однако по большинству компонентов пока есть проблемы как с наличием запчастей, так и с их качеством. Остро встал вопрос соотношения цены и качества. Часть собственников машин готова платить любые деньги и использовать любые схемы, лишь бы получить проверенные запчасти. Но таких немного. Для большинства собственников техники цена является важнейшим критерием принятия решения о покупке тех или иных запчастей, увеличилась доля компаний, которые отдают предпочтение неоригинальным компонентам. В начале года уровень удорожания оценивался в 40–60% за запчасти для российских машин и на 200% – для

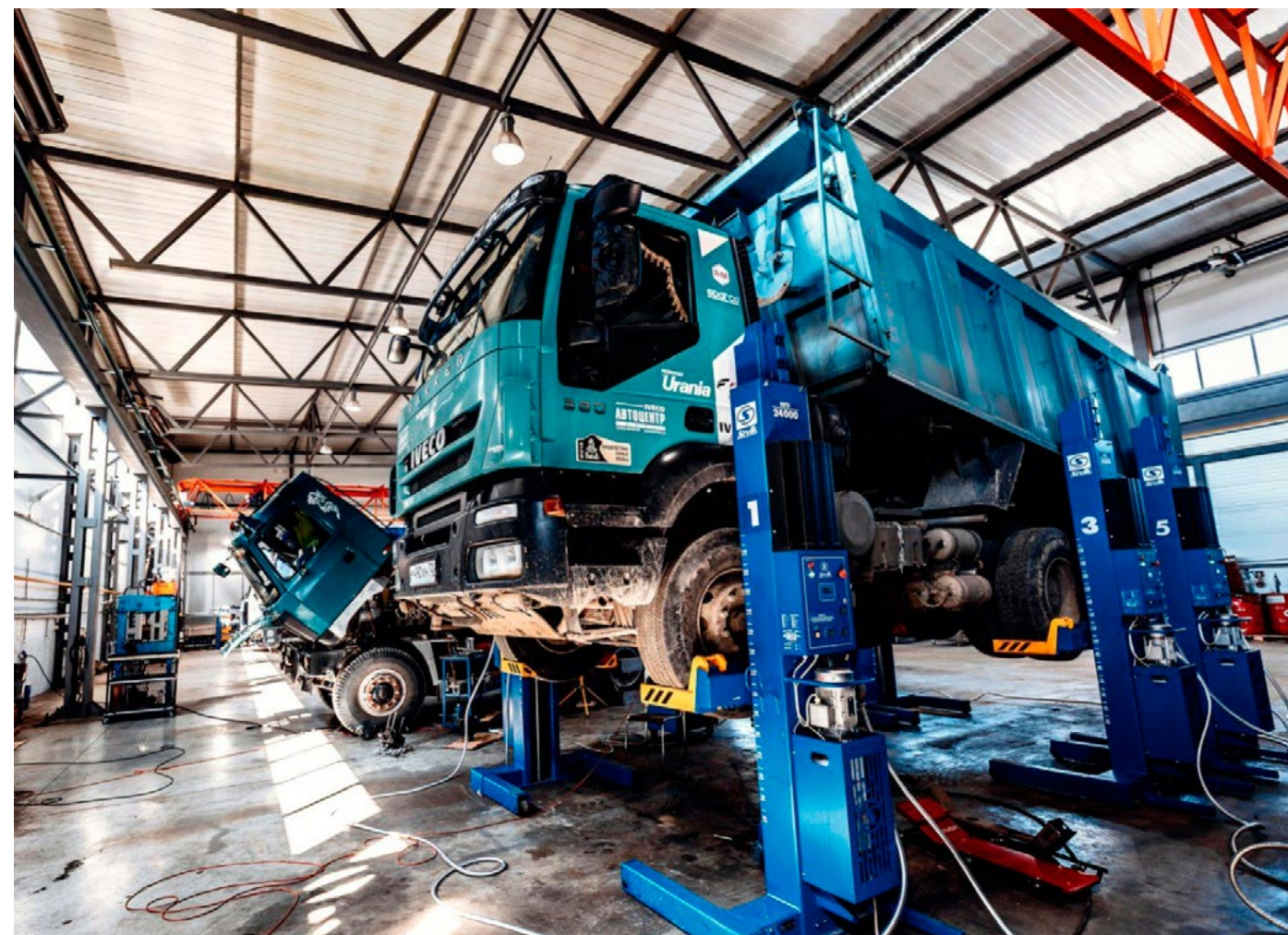
европейских и американских за счет курса валют и логистики. В мае-июне произошла значительная коррекция, хотя ценники остаются выше довоенных.

На этом фоне эксперты констатируют, что в текущем году актуализировалась проблема «серых» запчастей.

Ситуация на рынке запчастей для грузовой и специальной техники остается довольно сложной: меняются правила игры, меняются игроки и потребности владельцев техники. Разумеется, в таких условиях в выигрыше оказываются те, кто способен проявить гибкость, адаптироваться к переменам. Большое значение приобретают также надежные партнерские отношения между эксплуатантами, дилерами, поставщиками и умение видеть ситуацию наперед.

ПРОГНОЗИРУЕМ СИТУАЦИЮ

Говоря о прогнозах дальнейшей динамики рынка запчастей для специальной техники и коммерческого транспорта, эксперты и участники рынка исходят из того, что в ближайшее время санкции не будут отменены: они могут быть ослаблены, усилены или останутся на текущем уровне. Во всех трех случаях будет развиваться российское производство, расти импорт из Китая и поставки запчастей, например, через Турцию, ОАЭ. Во всех трех случаях стоимость автокомпонентов вырастет, по некоторым оценкам, более чем на 30–40%, а также произойдет рост рынка контрафакта и «серого» импорта.



РАССМОТРИМ ЭТИ ФАКТОРЫ ПОДРОБНЕЕ

Что касается развития отечественного машиностроения, большинство участников рынка сходится во мнении, что переориентация реальна в длительной перспективе, но быстрый прорыв в производстве отечественных комплектующих и оборудования невозможен.

Курс на импортозамещение взят еще с 2014 года. Были планы по развитию, модернизации производств, созданию инженерно-конструкторских подразделений, но большая часть из них осталась на бумагах.

Производственники видят причину в отсутствии реальной помощи со стороны государства: финансовых, налоговых преференций, доступных кредитов, необходимых особенно для малого и среднего бизнеса, формирования рынка сбыта. Другие важные препятствия – это нестабильность рынка металлопроката и недостаток технологий. В таких условиях действительно сложно производить конкурентную продукцию в рамках полного цикла. Для предприятий гораздо дешевле и проще закупать сырье, комплектующие или готовую

продукцию из-за границы. На данном этапе нет внятных перспектив даже для повторения китайского пути – копирования технологий и последующего создания на их базе собственных решений. Хотя этот вариант тоже не быстрый.

Однако многие участники рынка надеются, что сложившаяся ситуация станет стимулом, который замотивирует государство вкладываться в реальный сектор экономики, в машиностроение, способное самостоятельно производить продукцию полного цикла и закрывать потребности рынка в компонентах для спецтехники и коммерческого транспорта.

Второй тренд – рост доли производителей из Китая – это уже практически свершившийся факт. Во-первых, по многим группам спецтехники увеличивается ввоз машин из КНР. За ними логично следует увеличение импорта запчастей. Во-вторых, китайские производители компонентов активно отвоевывают долю у конкурентов из санкционных стран. Здесь остро встает вопрос качества этих запчастей. В КНР есть предприятия разного уровня: одни выпускают детали действительно достойного качества, другие – более дешевые и

менее надежные. Какие из них заполняют рынок РФ? Те, за которые владельцы техники проголосуют рублем.

Кстати, некоторые крупные автопарки, которые не могут найти необходимые запчасти отечественного производства и не хотят переходить на китайские, сегодня ориентируются либо на создание и расширение собственной сервисной базы, либо на умельцев, которые по образцам могут восстановить или изготовить любую деталь. По оценкам наших собеседников в отрасли, летом 2022 года около 10–15% предприятий, эксплуатирующих спецтехнику, заказывали запчасти у токарей, в распоряжении которых токарно-фрезерные станки с программным управлением. Это очень существенная доля рынка и в денежном, и в количественном выражении. Копии делаются по чертежам или даже просто по образцам и техусловиям. Единственное требование здесь – доверие к мастеру.

И теперь мы подошли к одному из самых болезненных вопросов сегодняшнего рынка запчастей для спецмашин: вопросу контрафакта и аналогов. По оценкам экспертов, доля контрафакта в обороте автозапчастей в России в предшествующие годы



составляла до 50%, а в сегменте спецтехники — до 20–30%. По прогнозам, сейчас ситуация может ухудшиться: официальные дистрибьюторы и дилеры определенно потеряют некоторую долю рынка из-за роста объема неоригинальных запасных частей. Здесь важно различать совместимые аналоги и фальсификат.

Аналоговые компоненты выпускаются под маркой альтернативного производителя, найти его наименование не составляет труда. Плюс они всегда имеют собственную буквенно-цифровую кодировку. Качество у аналогов может быть разным, но это уже другой вопрос. Контрафактные запчасти — это подделка. Их кодировка совпадает с оригинальными компонентами, иногда даже бывает указан производитель оригинала, но отличаются цена и срок поставки. Разумеется, крупные поставщики и дилеры сразу отличают фальсификат, хотя нечестные на руку компании могут ввозить и его. Это занчит, что эксплуатантам техники, покупающим запчасти самостоятельно и даже через представителей, в текущих условиях важно иметь эффективную систему закупок и приемки

продукции. Ведь использование деталей сомнительного качества может стать причиной серьезных поломок, приводящих к длительному простоя и дорогостоящему ремонту.

ПОВОДЫ ДЛЯ ОПТИМИЗМА

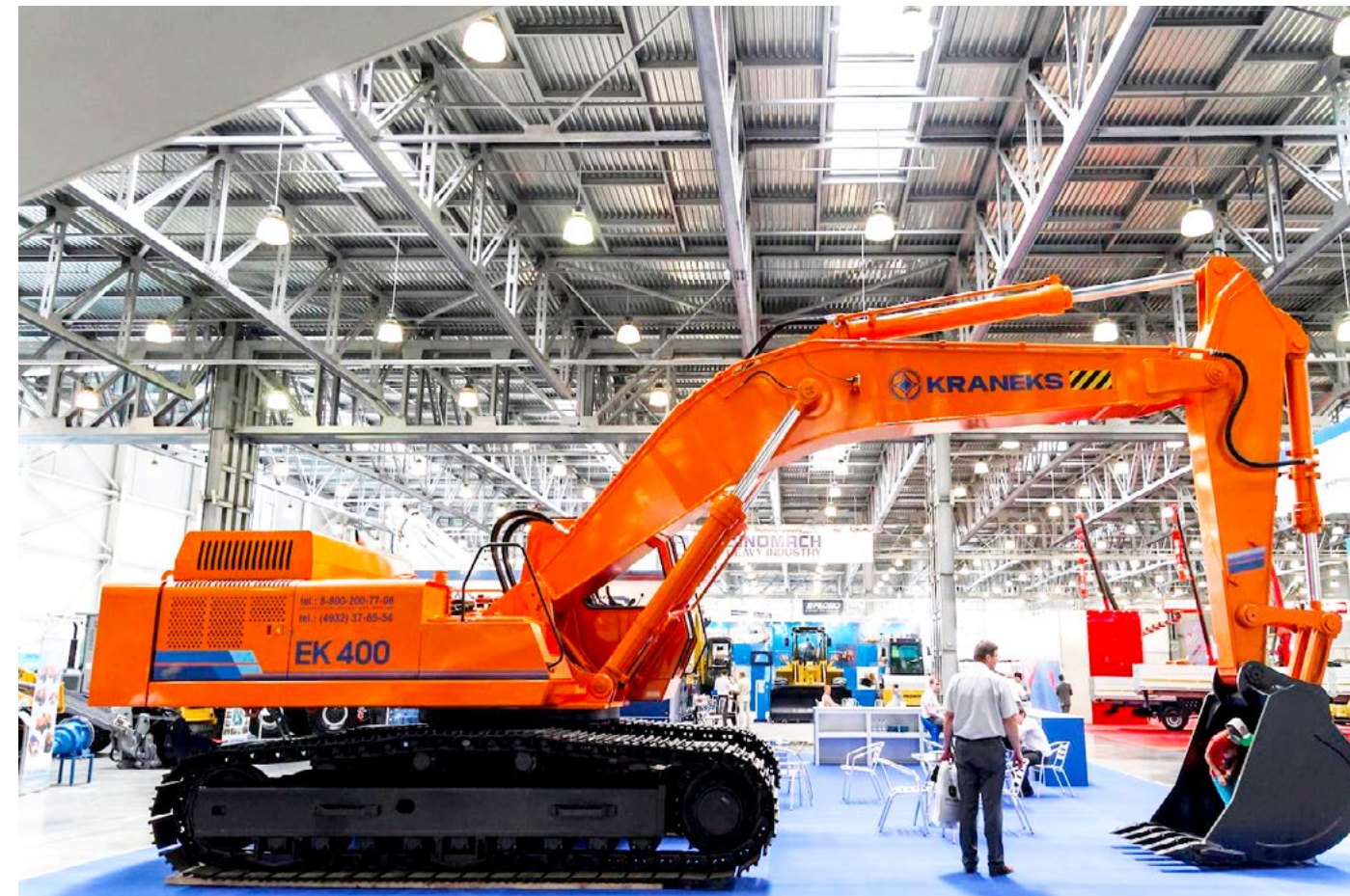
Как говорят опытные экономисты, любая сложная ситуация для части игроков рынка открывает новые возможности. По мнению аналитиков РБК, автозапчасти для спецтехники и коммерческого транспорта — это перспективное направление бизнеса. Здесь играют роль несколько факторов. Во-первых, дефицит, который возник еще в 2020 году из-за нарушения цепочек поставок и сейчас только увеличился. Один из способов оценки спроса и заинтересованности аудитории тематикой в целом — это изучение динамики популярности запросов в поисковых системах. Как отмечают аналитики, только в марте 2022 года число запросов по ключевым словам «запчасти трактор» в Яндексе выросло на 13,9% к предыдущему месяцу и превысило 43 000. Сейчас сервис «Яндекс.Вордстат» свидетельствует о наличии порядка 40

000 запросов. Рост популярности наблюдается и по смежным запросам, связанным с поиском компонентов для различных видов техники.

Во-вторых, разрешенный в конце марта параллельный импорт дает больше возможностей для поставщиков. Есть несколько вариантов: сотрудничество с российскими производителями компонентов и заводами стран ЕАЭС, поставки из КНР и ввоз из других стран через альтернативные каналы поставок.

Основная проблема существующих игроков рынка запчастей — это поиск новых партнеров по поставкам и сложность выстраивания новых логистических цепочек из-за сложностей с контейнерными перевозками. Для новой компании в этой сфере отсутствие стереотипов и «легких» путей может стать отличным стимулом для хорошего старта и интересных договоренностей.

Еще один позитивный драйвер, который открывает новые возможности для предпринимателей, связан с цифровизацией автопарков и, в частности, покупкой запчастей. Он начал формироваться в условиях ковидных ограничений. К началу 2021



запчастей. Но главное — электронный закуп дает больше возможностей контроля качества запасных частей и расходников. Как мы говорили выше, сейчас и в ближайшие годы этот фактор будет очень важным.

Ранок запасных частей для спецтехники отчасти следует курсом, намеченным рынками различных групп транспорта: на него также оказывает влияние глобальная экономическая и политическая ситуация. Однако есть и особенные черты. Именно на рынке компонентов у российских предприятий есть реальный шанс развития. Это непростой и небystрый путь, который требует и господдержки, и наличия добросовестных производителей, но именно эту сферу экономисты, аналитики оценивают как одну из самых перспективных. Еще одно существенное отличие заключается в том, что сегодняшняя ситуация с запчастями сильнее всего ударила по пользователям машин, в том числе по тем, кто не так давно вложился в приобретение техники. И этот факт тоже требует анализа и поиска решений, взаимовыгодных для всех заинтересованных сторон. Рынок запчастей уже не будет прежним, но есть большой шанс, что после временных трудностей он станет гораздо цивилизованнее, современнее и динамичнее.

года маркетологи отмечали, что многие покупатели предпочитают знакомиться с коммерческими предложениями продавцов в онлайн-формате, прежде чем отправиться в офис или на склад — по такой схеме осуществлялось до 90% контактов. В текущем году дилеры говорят об эффективности комбинации-соптерсе и традиционных продаж, а также о развитии служб поставки компонентов

по принципу «одного окна», простой организации доставки в любой регион и формировании системы региональных складов.

Крупные парки техники, внедрившие новые технологии закупок, оказались сегодня более выгодной ситуацией: им проще мониторить постоянно изменяющиеся цены, искать новых поставщиков и даже напрямую работать с производителями

Встречайте новую серию машин для строительства и ремонта дорог SHANTUI

Основанная в 1980 году, компания Shantui Construction Machinery Co., Ltd. — один из ведущих китайских производителей строительной техники, доминирующий в разработке, производстве, продажах и экспорте в Китае. В России официальным партнером и эксклюзивным дистрибьютером спецтехники Shantui является компания «СтройИмпорт-Техника».

Компания расширяет линейку машин для строительства, обслуживания и ремонта дорог.

Катки Shantui пользуются заслуженной популярностью у дорожников благодаря надежной конструкции и хорошему соотношению «цена — качество». Широкий ассортимент катков включает в себя: асфальтовые вибрационные катки серии SD массой от 3 до 14 тонн, грунтовые вибрационные катки серии SR от 10 т до 26 т, которые имеют, как механический привод на колеса, так и гидростатический полный привод на колеса и валец, а также пневмошинные статические катки SR рабочей массой от 16-26 т.

Один из самых популярных на рынке асфальтовых катков — тандемный двухвальцовый SRD04 и его комбинированная версия SRK04, сочетающая в себе функцию вибрационного и статического пневмошинного катка. Катки оснащены мощными японскими двигателями Yanmar 4TNV88 и гидравлической системой фирмы Sauer Danfoss и Poclain Hydraulics.

Катки массой 4,2 т имеют ширину вальца 1400 мм и силу уплотнения 40 кН.

АСФАЛЬТОУКЛАДЧИКИ SHANTUI

Гусеничные асфальтоукладчики 4 моделей с шириной укладки от 2,5 м до 12,5 м.

Многофункциональный асфальтоукладчик серии SRP в основном используется для укладки асфальтобетонного покрытия, а также подстилающих слоев из стабилизирующих материалов для дорог различного класса. Асфальтоукладчики комплектуются различными выравнивающими плитами: жесткими или с гидравлическим изменением ширины, с вибрацией и трамбуемым брусом, с электрическим или газовым подогревом. Машина спроектирована с учетом самых передовых технологий, в том числе: компьютерное управление гидравлической системой, автоматическое выравнивание с помощью системы нивелирования, само диагностика неисправностей. Укладчик отличается высокой мощностью, хорошей стабильностью укладки, равномерной подачей материала, высокой плотностью предварительного уплотнения и простой управления. Гидравлическая телескопическая



выглаживающая плита, ширина укладки которой регулируется в пределах 3,0–5,7 м для адаптации к различным рабочим условиям, имеет большую жесткость на изгиб и кручение, обеспечивает оптимальную ровность укладываемого материала.

С помощью уширителей можно достичь ширины укладки 12 м.

ДОРОЖНЫЕ ФРЕЗЫ SHANTUI

В модельный ряд добавились 3 модели дорожных фрез рабочей шириной 0,5 м и 1 м на колесном ходу и тяжелая гусеничная фреза с рабочей шириной 2 м.

Дорожные фрезы предназначены для эффективного удаления старого дорожного покрытия: от срезания верхних слоев износа до полного удаления ее на всю толщину.

Самая легкая модель SMT50-C6N представляет собой колесную дорожную фрезу с рабочей шириной 0,5 м, предназначенную для обслуживания городских дорог, обработки вдоль бордюров и фрезерования вокруг крышки люка, а также для обслуживания и ремонта мостов, подземных

сооружений, гаражей и многоэтажных зданий/сооружений, недоступных для использования крупногабаритного оборудования.

При ширине фрезерования 500 мм и максимальной глубине 180 мм ротор имеет гидравлический привод. В системе хода используется гидравлический привод на все четыре колеса, рулевое управление передними колесами и подъемный механизм с двумя задними колоннами. Применяемая компьютерная технология управления CAN шиной включает в себя цифровой дисплей с отображением всех рабочих параметров машины, а также функции диагностики и предупреждения о неисправностях.

ХОЛОДНЫЕ РЕСАЙКЛЕРЫ И СТАБИЛИЗАТОРЫ ГРУНТА СЕРИИ DGL

В этом году в линейке Shantui появились дорожные машины для стабилизации грунта и холодного ресайклинга, используемые для повышения несущей способности дорожного покрытия без его замещения.



4 модели мощностью от 360 кВт до 522 кВт имеют ширину фрезерования 2 и 2,3 м, глубиной до 40 см с передним или полным приводом.

Технология холодного ресайклинга применяется в основном для реконструкции старых дорог местного и муниципального значения, при этом фрезерно-смесительный ротор фрезерует имеющееся дорожное покрытие и перемешивает его с заранее распределенным вяжущим, например, известью или цементом, добавляя нужные компоненты и воду. За счет этого образуется однородный строительный материал, который сразу же после этого выравнивается грейдером и уплотняется с помощью вибрационного катка. Машины также можно применять для перемешивания основного и подстилающего слоя в таких проектах, как новые дороги, аэропорты и автостоянки.

ОСОБЕННОСТИ МАШИН

Двигатель, автоматически регулирующий обороты в зависимости от нагрузки, с автоматической защитой от перегрузок и эффективной системой охлаждения.

Механический привод ротора с высоким КПД. Скорость фрезерования регулируется автоматически, что не только сокращает время и снижает расход топлива, но и повышает эффективность работы.

Фрезерный ротор имеет четыре передачи для адаптации к различным дорожным основаниям.

Поток орошения автоматически регулируется в зависимости от скорости движения машины, а форсунки очищаются сами, что снижает трудозатраты. Система рулевого управления может плавно выполнять повороты переднего и заднего колеса



или позволяет работать в режиме крабового хода, что подходит для работы в стесненных условиях.

Комфортная кабина может сдвигаться в сторону, обеспечивая широкий обзор. Кондиционер в стандартной комплектации, удобная приборная панель с сенсорным экраном.

Для улучшения обзора слева, справа и сзади расположены видеокamеры.

Компания «СтройИмпортТехника», организованная сильнейшими в России специалистами в области продаж и сервиса строительно-дорожной техники, является официальным партнером и эксклюзивным дистрибьютором в России спецтехники «Shantui Construction Machinery Co., Ltd.». Залог успеха деятельности компании — приоритет интересов клиента, основанный на доступности спецтехники, запчастей и сервисного обслуживания. Мы имеем более 80 представительств во всех регионах России. У нас работают высококвалифицированные специалисты, которые ведут постоянный приём посетителей. Мы обеспечиваем полный

цикл гарантийного технического обслуживания дорожно-строительной техники, эксплуатационного сервиса и ремонта, регулярную поставку запчастей и расходных материалов.

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

СИТ
СТРОЙИМПОРТТЕХНИКА

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

OMR 2022 - в фокусе приоритеты устойчивого развития российской Арктики

Стремительно развивающаяся Арктика как никогда ранее нуждается в прорывных технологиях и смелых инженерных решениях, а российская судостроительная отрасль сейчас неразрывно связана с обновлением этой территории. Об этом и о многом другом говорили в Санкт-Петербурге участники Международной выставки и конференции по судостроению и разработке высокотехнологичного оборудования для освоения Арктики и шельфа «OMR 2022».

«OMR» является единственной в России гибридной бизнес-платформой, которая посвящена вопросам разработки морских нефтегазовых ресурсов в акватории морей арктической зоны. Мероприятие призвано показать, что российская Арктика открывает уникальные перспективы совершенствования отечественной научно-технической базы и создания прорывных технологий для безопасного и бережного освоения природных богатств.

Ведущие российские компании, задействованные в освоении континентального шельфа и реализации крупных нефтегазовых проектов, представители органов власти и науки собрались на OMR 2022 для обсуждения важнейших аспектов освоения Арктики.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

В рамках Пленарного заседания Форума обсуждались стратегические цели и задачи судостроительного и технико-технологического обеспечения освоения углеводородных ресурсов Арктики и континентального шельфа Российской Федерации.

С докладами, затрагивающими основные результаты работы компаний, а также задачи и направления деятельности относительно текущих стратегических вызовов в Арктике, выступили заместитель председателя правления ПАО «Газпром» Олег Евгеньевич АКСЮТИН, заместитель директора Дирекции Северного морского пути — директор Департамента развития СМП и прибрежных территорий Госкорпорации «Росатом» Максим Владимирович КУЛИНКО, заместитель начальника Департамента ПАО «Газпром» Олег Петрович АНДРЕЕВ, заместитель генерального директора по инновационному и техническому развитию АО «ОСК» Василий Борисович БОЙЦОВ, Генеральный директор НИЦ «Курчатовский институт» — ЦНИИ КМ «Прометей» Алексей Сергеевич ОРЫЩЕНКО и министр развития Арктики и экономики Мурманской области Татьяна Витальевна РУССКОВА. Модератором пленарного заседания выступил член научного совета при Совете Безопасности Российской Федерации, директор ООО «Гекон» Михаил Николаевич ГРИГОРЬЕВ.

По завершении заседания состоялась церемония награждения победителей и лауреатов



Международного конкурса научных, научно-технических и инновационных разработок, направленных на развитие и освоение Арктики и континентального шельфа, проводимого при поддержке Правительства Российской Федерации. В этом году на конкурс было представлено 54 работы от 42 организаций, в число лауреатов конкурса вошли разработки постоянных участников форума «OMR» — АО «ЦКБ «Коралл», АО «ОКБМ Африкантов», ООО «НОВАТЭК Научно-технический центр», ПАО «НК «Роснефть» и др.

КОНФЕРЕНЦИОННАЯ ПРОГРАММА

Программа форума была рассчитана на 4 дня и включала проведение ряда круглых столов, дискуссий и консультаций с участием ведущих отраслевых экспертов по вопросам судостроения и судостроения по СМП, эксплуатации морских комплексов в сложных ледовых условиях, транспортировки углеводородов, цифровизации бизнес-процессов, навигации и связи в северных акваториях, морской медицины, промышленной и экологической безопасности в Арктике.

Впервые традиционная для форума «OMR» Молодёжная сессия работала по трём направлениям, освещая роль молодых учёных и студентов в разработке перспективных технологий при освоении углеводородных ресурсов континентального

шельфа Арктики, обеспечении проектирования судов и средств океанотехники, а также создании медицинского кадрового резерва для арктических и отдалённых территорий (Организаторы: Научно-образовательный центр «Газпром ВНИИГАЗ», СПбГМУ, Ассоциация «Арктическая, морская и водолазная медицина» и ВО «РЕСТЭК»). Спонсор Молодёжной сессии: ООО «Газпром добыча шельфа Южно-Сахалинск».

В 2022 году в конференционной программе приняли участие свыше 700 специалистов, в их числе представители Минэнерго России, Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики, Минприроды России, Минздрава России, ФМБА, ПАО «Газпром», АО «ОСК», ПАО «Газпром нефть», ООО «Газпром нефть шельф», ООО «Газпром ВНИИГАЗ», АО «Зарубежнефть», ФГБУ «ААНИИ», АО «ПО «Севмаш», АО «Росгеология», АО «ЦКБ «Коралл», АО «ЦТСС», ПАО «НК «Роснефть», АО «Силовые машины», ООО «Трансас-Навигатор», АО «Арктикморнефтегазразведка», АО ЦКБ «Айсберг», НИЦ «Курчатовский институт», ФГУП «Крыловский государственный научный центр», АО «ЦКБ МТ «Рубин», АО «ЦКБ «Лазурит», АО «ОКБМ Африкантов», АО «СПО «Арктика», ООО «НИИ Транснефть» и др. В рамках конференции работали одновременно несколько дискуссионных площадок различной тематической направленности, что дало возможность

затронуть многие актуальные вопросы развития Арктики, заслушать и обсудить 174 доклада.

ВЫСТАВОЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ

Проблематику конференции проиллюстрировала выставочная экспозиция, в рамках которой были представлены технические решения для создания и эксплуатации современного флота; перспективные технологии и оборудование для обустройства инфраструктуры шельфа, новые материалы для развития транспортной системы в Арктике.

Особым интересом специалистов на выставке пользовался объединённый стенд предприятий города на Неве, организованный Правительством Санкт-Петербурга в лице Комитета Санкт-Петербурга по делам Арктики.

Участниками выставки OMR 2022 стали более 60 отраслевых предприятий, помимо экспозиции Санкт-Петербурга, были представлены региональные экспозиции Архангельской и Ленинградской областей, а также стенды ООО «ССК «Звезда», АО «ДЦСС», АО «ПО «Севмаш», ООО «Средне-Невский судостроительный завод», АО «ОКБМ Африкантов», ЦКБ «Айсберг», АО «ЦКБ «Лазурит», ООО «Уралмаш НГО Холдинг», НИЦ «Курчатовский институт», ФГБУ «ВНИИОкеангеология», АО «Южморгеология», Холдинг Кабельный Альянс, Корпорация ПСС, Завод пожарных автомобилей «Спецавтотехника», ИНСТИТУТ ИНЖЕНЕРНОЙ ФИЗИКИ Компания ТЕХНО-ПОЛЬ, Центр пропульсивных систем Центра судоремонта «Звёздочка» и другие.

Посетители экспозиции смогли наглядно ознакомиться с проектами, продукцией, технологиями и услугами, реализуемыми и готовящимися к реализации в условиях Арктики. В числе экспонатов — макеты многофункционального атомохода проекта 10570 (предназначен для ледокольной проводки судов на мелководных участках арктического шельфа, обеспечения ледовой безопасности и снабжения буровых платформ, выполнения спасательных работ в ледовых условиях и на чистой воде, дополнительных задач в зависимости от выбранной комплектации специального оборудования), танкера для перевозки СПГ проекта 10070 (предназначен для круглогодичной перевозки сжиженного природного газа по Севморпути с перевалками в Мурманске и на Камчатке), обитаемого подводного аппарата, строящегося в настоящее время на верфи ПО «Севмаш» по заказу компании «Газпром трансгаз Санкт-Петербург» (объект предназначен для выполнения работ, связанных с эксплуатацией морских магистральных газопроводов и может эксплуатироваться в пресной и морской воде в неограниченных районах плавания), пассажирского теплохода серии А45—90.2 (два таких судна строятся сейчас на петербургских верфях для



Красноярского края), океанографической станции базирования подводных необитаемых аппаратов, а также морской глубоководный манипулятор нового поколения, гидрометеорологический буй «Амнис», модель агрегатора грузооборота Севморпути, цифровой тренажер для подготовки моряков и специалистов для рыболовского флота и многое другое.

Выставка привлекла внимание около 8000 специалистов, представителей науки и бизнеса, федеральной и местной власти, разработчиков и проектировщиков оборудования и технических систем для судостроения, освоения российских акваторий и развития морской, транспортной и энергетической инфраструктуры континентального шельфа.

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Для участников форума «OMR 2022» был организован технический семинар с посещением ФГУП «Крыловский государственный научный центр».

На выставочной площадке работали «Зона презентаций» и «Биржа импортозамещения». Свои потребности в отечественной продукции представили ООО «Газпром нефть шельф», ООО «Газпромнефть Шиппинг», ООО «Газпромнефть — Снабжение» и ЗАО «Омский завод инновационных технологий». В работе Биржи приняли участие 67 компаний-поставщиков. (Организаторы: Комитет по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга, Центр развития и поддержки предпринимательства Санкт-Петербурга, Национальный проект по поддержке малого и среднего бизнеса «Мой бизнес», ВО «РЕСТЭК»).

Форум «OMR» проводится в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 марта 2014 г. № 294-р и согласно поручению заместителя Председателя Правительства Александра Новака №АН-П51—6930 от 26 апреля 2022 г., при координирующей роли Минэнерго России,

Российской академии наук и активном участии ведущих российских компаний, задействованных в освоении континентального шельфа и реализации крупных нефтегазовых проектов. В 2022 году «OMR» вошел в состав Петербургского международного газового форума. Гостями Форума стали Андрей Николаевич Плутницкий, заместитель министра здравоохранения Российской Федерации, Юлия Николаевна Дрожжина, депутат Государственной Думы Российской Федерации, Владимир Иванович Катенев, президент Союза «Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата», Игорь Фаикович Рустамов, генеральный директор ООО «Газпром нефть шельф», Валерий Владимирович Гурьянов, генеральный директор ООО «Газпром добыча шельф Южно-Сахалинск».

По мнению участников мероприятий, Форум по судостроению и разработке высокотехнологичного оборудования для освоения Арктики и шельфа «OMR 2022» традиционно отличает острая проблематика заявленных тем, широкая география участников, выступление спикеров топ-уровня, интересная выставочная экспозиция, а также поддержка мероприятия со стороны федеральных и местных органов исполнительной власти.

Поддержку мероприятию оказывают: Генеральный спонсор — ПАО «Газпром», Спонсор круглого стола — ООО «Газпром нефть шельф», Спонсор круглого стола «Арктическая и морская медицина» — ООО «МЕДПЛАНТ», Спонсор Молодёжной сессии — ООО «Газпром добыча шельф Южно-Сахалинск», Официальное информационное агентство — Федеральное Агентство Новостей.

Подробная информация на сайте мероприятия www.omr-russia.ru

В новую инструментальную реальность с MITEH 2022

С 8 по 11 ноября 2022 года в Москве, в ЦВК «Экспоцентр» пройдет центральное инструментальное событие России и стран СНГ – 15-я Московская международная выставка инструмента, оборудования и технологий MITEH. Мероприятие соберет на одной площадке «старожилы» и новичков инструментального рынка.



Генеральным спонсором MITEH 2022 выступит бренд CAIMAN – один из ведущих мировых производителей профессиональной садово-парковой техники премиум-класса. В 2022 году CAIMAN представил на российском рынке 100 новинок, увеличив ассортимент в два раза. О своем намерении принять участие в выставке также заявили АО «Завод «ФИОЛЕНТ», КЛС-ТРЕЙД (торговая марка «ИНТЕРСКОЛ»), «ЛИТ Трейдинг», Patriot, ТМК Оптима, KOLNER, «СТАВР», Инструменты P.I.T. (ООО «Турбо-Тул»), «Северные Стрелы», Российская производственная компания «КОРОНА», «ОптПромТорг», «УРАЛБЕНЗОТЕХ» и многие другие.

Традиционно экспозиция будет включать как иностранные новинки, так и российские разработки. Среди премьер этого сезона – продукция турецких компаний Civet Civata и Kristal Kesici Aletler, признанных лидеров в области крепежа и керамического инструмента. Свою продукцию продемонстрирует крупнейший производитель садовых и электроинструментов Villager из Сербии.

Тема импортозамещения будет представлена на стендах локальных производителей, среди которых

разработчик и поставщик оборудования для промышленности и профессионального DIY – Norgau, производитель инструмента для дверного и мебельного ремесла FARIDKAMAL, а также «Слюдяная фабрика» – лидер по изготовлению электропаяльников в России.

Выставка MITEH ежегодно собирает элиту инструментальной отрасли, служит площадкой для обмена опытом и обсуждения актуальных вопросов. В июне-августе 2022 года организаторы провели онлайн-опрос среди участников и посетителей MITEH, целью которого было выяснить потребности инструментального рынка, выделить ключевые темы деловой программы предстоящей выставки.

Так, опрос показал, что в приоритете сегодня – установление новых деловых связей, знакомство с тенденциями и новинками рынка, расширение профессиональных знаний и навыков. В числе основных причин участия в выставке были возможность простимулировать продажи на год вперед и получить свежую информацию о состоянии отрасли, но в особенности – широкий ассортимент инструмента и оборудования, а также шанс встретиться с

производителями. Свое участие в MITEH 2022 сразу после выставки прошлого года подтвердили более 80% компаний.

Что касается посетителей, то тут цифры также говорят за себя: 52% опрошенных посетили выставку за время ее существования до 5 раз. Четверть опрошенных посетили от 5 до 10 выставок. Регулярные участники выставки – более 10 посещений – 9% респондентов.

«MITEH, как крупная специализированная выставка, не только отражает состояние отрасли, но и, несомненно, вносит вклад в ее развитие. При этом работа не ограничивается четырьмя выставочными днями: мы постоянно, круглый год, на связи с нашими партнерами – производителями и потребителями инструмента. Получаем обратную связь, анализируем и совершенствуем форматы, формируем деловую программу, расширяем экспозиционную часть. Так, в этом году основной ассортимент выставки дополнится инструментом для сервиса и ремонта промышленного оборудования – производственные предприятия смогут решить свои задачи по обеспечению бесперебойной работы техники. Что останется неизменным, так это атмосфера инструментального праздника, в которой проходит каждая выставка. Будем делиться опытом, создавать новые бизнес-альянсы, формировать заграничный стабильный день отрасли», – прокомментировала директор выставки Гульнара Маркелова.

Гости MITEH смогут ознакомиться с технологическими новинками промышленного и бытового назначения в более чем 27 тематических разделах, в числе которых ручной электрический и механический инструмент, оборудование для различных отраслей промышленности, строительства и ремонтных мастерских.

В 2021 году свою продукцию на выставке на площади в 12 500 м² представили более 200 компаний из 12 стран мира. За четыре дня ее посетили свыше 9000 специалистов. Рекордным по количеству участников стал 2019 год – 558 компаний из 21 страны, 22 000 посетителей, общая площадь выставки 22 100 м².

Гонки на автомобилях «ГАЗ»: как прошёл конкурс «Лучший водитель грузовика»

20 сентября в Уфе завершился Всероссийский конкурс профессионального мастерства «Лучший водитель грузовика». ГК «Современные транспортные технологии», дистрибьютор техники марки ГАЗ, выступила партнером соревнований и предоставила внедорожные грузовики «ГАЗон NEXT» для скоростной гонки участников в категории «Автомобили до 10 тонн». Конкурс проходил в Уфе с 18 по 20 сентября по инициативе Министерства транспорта Российской Федерации.



В ходе соревнований, проведенных при поддержке ГК «СТТ», 50 участников со всей страны провели заезд на автомобилях «ГАЗон NEXT» в модуле «Скоростное маневрирование». Гонка на машинах грузоподъемностью от 3,5 до 10 тонн проходила на территории спортивного комплекса «Уфа-Арена». Победитель и призеры конкурса получили денежные награды от ГК «СТТ».

Помимо скоростного заезда, гости мероприятия смогли лично ознакомиться с автомобилями, участвовавшими в гонке. В первый день конкурса ГК «СТТ» провела показ внедорожных грузовиков «ГАЗон NEXT». Кроме того, на площадке конкурса была представлена профессиональная гоночная машина «Садко NEXT», выступающая в соревнованиях по ралли-рейдам в составе гоночной команды «ГАЗ Рейд Спорт». Посетители смогли оценить сочетание стиля и мощи спортивного дизайна при сохранении узнаваемых, традиционных элементов техники ГАЗ. Помимо знакомства с автомобилем, гости и участники соревнований получили возможность пообщаться с представителями команды и получить ценные советы по участию в гонках.

Конкурс «Лучший водитель грузовика» стал частью международного конгресса «Транспорт и

строительство». Одна из ключевых целей мероприятия – познакомить гостей из разных стран с современными решениями в области транспорта и дорожного строительства. В ходе конгресса ГК «СТТ» провела демонстрацию техники ГАЗ, которая решает различные задачи государственных муниципальных предприятий и бизнеса. Среди представленных автомобилей: автобус CITYMAX 9, полностью соответствующий программе «Доступная среда», комбинированная дорожная машина на шасси «ГАЗон NEXT», техника для сферы ЖКХ (мусоровозы и эвакуатор «Валдай NEXT»), полноценный передвижной ресторан – фудтрак на базе «ГАЗель NN». Выставочную экспозицию посетил Глава Республики Башкортостан Радий Хабиров.

Олег Марков, генеральный директор «ГК «Современные транспортные технологии»:

– Прошедший конгресс объединил в себе много событий, посвященных развитию транспортной и строительной отраслей. Для нашей компании это мероприятие стало отличной возможностью показать гостям из разных стран передовую технику марки «ГАЗ», пообщаться с коллегами и клиентами и обсудить развитие дорожно-транспортной сферы. Мы также были рады поддержать конкурс «Лучший

водитель грузовика», который стал серьезным испытанием для всех участников. Хотел бы отдельно отметить высокий уровень мастерства в управлении грузовой техникой, который показали водители в условиях скоростного заезда. Нам было особенно приятно наградить призеров и победителей – настоящих профессионалов».

Алексей Васильков, председатель жюри конкурса, заместитель председателя организационного комитета конкурса:

– Наш конкурс направлен на совершенствование профессиональных знаний, повышение роли и популяризации профессии водителя грузового автомобильного транспорта, формирование у участников дорожного движения стереотипов безопасного поведения. Это важно не только для работников сферы грузовых перевозок, но и для безопасности самих водителей и пешеходов. Мы рады стать частью важного федерального проекта «Безопасность дорожного движения» и таким образом внести свой вклад в его реализацию. Мы верим, что проекты такого уровня играют большую роль в формировании коллективного сознания относительно безопасности на дорогах.

Лучшие бульдозеристы трудятся в компании «Северсталь»

В Чебоксарах завершился двухдневный чемпионат операторов техники, организованный компанией «ЧЕТРА» - Кубок CHETRAPRO.

Первое место заняла команда ПАО «Северсталь» в составе Владимира Шестакова и Романа Ганина. Они получили сертификаты по 200 тысяч рублей на покупку бытовой техники. Второе место - за представителями артели старателей «Нейва», Юрием Серебренниковым и Александром Вайтиевым. Их приз - 150 тысяч рублей каждому. «Бронза» досталась бульдозеристам из Разреза «Березовский» (ГК «Стройсервис») Никите Степанову и Сергею Коллепу и компании «Карельский окатыш» Дмитрию Кузьмину и Денису Жабченко. Они получили сертификаты по 100 тысяч рублей.

В этом году «ЧЕТРА» впервые провела командные соревнования, то есть каждое предприятие представляло пару участников. Всего заявки на Кубок CHETRAPRO подали 54 человека (27 команд). В чемпионате приняли участие представители белорусского «Калийспецтранса», Новолипецкого металлургического комбината, Лебединского ГОКа, предприятий Кузбасса, подразделений Газпрома и других крупных российских компаний.

На этот раз организаторы выбрали оригинальную тематику для чемпионата - «тихая охота». Участникам нужно было разжечь костер (закрывать отвалом бульдозера спичечный коробок), отсортировать зеленые и красные ягоды (сбить со стойки зеленые мячи, а красные положить в ведро при помощи отвала), подцепить корзину и донести ее на специальном крюке до конечной точки. Задания выполнялись как на легком бульдозере, ЧЕТРА T11 с гидрповоротным отвалом, так и на тяжелой технике, ЧЕТРА T25 с джойстиковым управлением и современной комфортной кабиной. Благодаря подобной комплектации управление навесным оборудованием происходит легко, а техника максимально послушна оператору.

Участники команды ПАО «Северсталь» уже становились призерами чемпионата ЧЕТРА в 2019 году. Тогда Роман Ганин занял первое место, Владимир Шестаков второе. Александр Вайтиев (артель старателей «Нейва») и Денис Жабченко (ООО «Карельский окатыш») в 2021 году получили «бронзу». Для ГК «Стройсервис» это был первый опыт участия в Кубке CHETRAPRO, и сразу удалось стать призером.



Владимир Антонов, исполнительный директор ООО «ЧЕТРА»:

«Международный Кубок CHETRAPRO — это не только конкурс профессионального мастерства. Для нас, поставщика техника, это возможность пообщаться с непосредственными потребителями бульдозеров, получить обратную связь и

даже лайфхаки по эксплуатации техники. Сегодня навык работы на отечественных спецмашинах важен как никогда. Думаю, что тенденция увеличения парка российской техники на предприятиях будет сохраняться. И такие состязания покажут, что управлять ей легко, комфортно, безопасно».

В будущее с чемпионами: Компания ЭСАБ на Национальном чемпионате «Молодые профессионалы – 2022»

В Саранске завершился X Нацфинал чемпионата «Молодые профессионалы - 2022» и Евразийский чемпионат. Компания ЭСАБ, один из лидеров в области производства оборудования и расходных материалов для промышленной сварки и резки, поддержала участников профессиональной компетенции «Сварочные технологии».



В мероприятии, которое проходило на площадке спортивного комплекса «Саранск-Арена» в дистанционно-очном формате, приняли участие представители из 69 регионов страны. В Евразийском чемпионате в соревнованиях по 27 компетенциям приняли участие более 14 стран. Победителями в компетенции «Сварочные технологии» стали участники из Сахалинской, Московской и Тюменской областей.

На юбилейном чемпионате конкурсные задания для всех компетенций были разработаны в соответствии с требованиями российского реального сектора экономики. В рамках профессиональной компетенции «Сварочные технологии» компания ЭСАБ представила традиционную линейку аппаратов Rebel EMP 320iс и сварочный аппарат инверторного типа Caddy Tig 2200i, а также средства индивидуальной защиты. Весь спектр оборудования соответствовал высоким стандартам чемпионата.

Кроме этого, на портативном демонстрационном стенде и в новом демо-автомобиле компания представила как новый, так и основной ассортимент. Традиционно, все гости и участники мероприятия смогли примерить на себя роль сварщика под руководством специалистов ЭСАБ.

«Ежегодно мы поддерживаем десятки образовательных мероприятий, цель которых профессиональная подготовка и переподготовка специалистов в области сварки. Это направление закладывает прочную основу под развитие промышленного сектора. Кроме этого, у нового поколения сварщиков формируется культура выбора качественного оборудования и материалов, а также умение раскрыть весь его технологический потенциал. В свою очередь это несет долгосрочную экономическую выгоду и высокую производительность предприятия, где будет работать такой специалист. Символично, что церемония закрытия

чемпионата 12 сентября прошла в день основания компании ЭСАБ в 1904 году», — прокомментировал управляющий директор ЭСАБ в России и СНГ Дмитрий Куракса.

Национальный чемпионат «Молодые профессионалы» — это самые масштабные в России соревнования профессионального мастерства среди юниоров и студентов средних и высших учебных заведений. Многие годы мероприятие открывает перед молодыми специалистами новые возможности для самореализации и карьерного роста. В этом году за первенство в чемпионате «Молодые профессионалы» боролись более 300 участников, которые демонстрировали свои профессиональные навыки в 25 соревновательных компетенциях.

О КОМПАНИИ «ЭСАБ»:

Компания «ЭСАБ» — один из мировых лидеров в области производства оборудования и расходных материалов для сварки и резки металлов. Сегодня «ЭСАБ» производит оборудование для ручной сварки и резки, автоматизированной сварки и механических систем резки, а также сварочные материалы и средства индивидуальной защиты.

Офисы продаж и техподдержки «ЭСАБ» функционируют в 145 странах. Компания имеет более 35 производственных предприятий, а ее штат насчитывает свыше 10 000 сотрудников. Основной технологический центр компании расположен в Гётеборге, Швеция, там ведется разработка сварочных материалов.

В России и СНГ компания «ЭСАБ» имеет свыше 170 дистрибьюторов, представленных во всех федеральных округах. В 8 регионах РФ, в Беларуси, Казахстане и Украине ООО «ЭСАБ» открыто 10 филиалов, а также 2 завода по производству сварочных материалов - в Санкт-Петербурге и в Тюмени.

В 2016 году в России, в городе Красногорск, Московская область, был открыт технологический центр «ЭСАБ». В его задачи входит отработка технологий, обучение и демонстрация оборудования.

Где и как искать менеджеров по продажам

ПЕРВОЕ, ЧТО НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ, ЭТО СФОРМУЛИРОВАТЬ ЦЕЛЬ

То есть профиль кандидата. «Невозможно попасть в цель, которую ты не видишь», — так сказал Робин Шарма в «Монахе, который продал свой Феррари».

Как правило, профиль включает в себя наши требования к кандидату, его опыту, знаниям и амбициям.

ВТОРОЕ — МЫ ДОЛЖНЫ СФОРМУЛИРОВАТЬ, ЧТО МЫ ПРОДАЕМ В ВАКАНСИИ

Почему кандидат должен выбрать именно нашу вакансию/компанию?

Многие работодатели удивляются, когда им задаешь этот вопрос. Ответ для них вроде бы очевиден — перспективы роста по службе, по уровню дохода и т. д. Но такие перспективы есть в любой компании у менеджера по продажам. Это не является УТП (уникальным торговым предложением). Я рекомендую говорить про продукт компании (его уникальность/качество/востребованность и т. д.), про корпоративную культуру, условия труда (комфортный офис, удобная локация и т. д.) и другие условия, которые выгодно отличают компанию от других работодателей. Если таковых нет, то стоит задуматься над их формированием.

Важно перед началом поиска провести конкурентный анализ тех условий, которые вы планируете предложить кандидату: вы уверены, что 25 тыс. оклад и проценты с продаж будут интересны подходящим кандидатам? А 45 тыс. и проценты?

Нужен анализ, такой же, как и при формировании стоимости на ваши услуги/товары. Если рыночная цена хлеба в магазине 30 рублей, за 15 вы его не купите или купите, но плохого качества. С сотрудниками так же.

ТРЕТЬЕ — ФОРМУЛИРУЕМ ВАКАНСИЮ

Не пожелайте 500–1000 рублей, пусть вакансию напишет копирайтер, используя тот профиль кандидата, который вы составили, и информацию о том, что продаем в вакансии. Вакансия должна быть продающей, кандидат должен захотеть купить вашу вакансию, и ее текст играет большое значение. Насколько банально и отталкивающе выглядят в резюме формулировки «коммуникабельный, стрессоустойчивый, обучаемый»,



настолько же избито выглядит вакансия с текстом: «В молодую, динамично развивающуюся компанию требуются...».

ЧЕТВЕРТОЕ — ВЫБИРАЕМ РЕСУРСЫ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ВАКАНСИИ

Размещаем ее на сайте по поиску работы. По большому счету, самый результативный сайт остался один, с красным логотипом. Не гонимся за ценой, на всех порталах по поиску работы существуют разные типы размещений. Самые дешевые не самые эффективные. Самое эффективное размещение — это когда ваша вакансия обновляется раз в три-пять дней, это позволит вам собрать максимальное число откликов, чтобы было из кого выбирать. Рекомендую указывать уровень дохода в вакансии и систему мотивации хотя бы в общих чертах, вакансия без цифр серьезно проигрывает аналогичным вакансиям других компаний.

ПЯТОЕ — РАБОТАЕМ С ОТКЛИКАМИ. АНАЛИЗИРУЕМ РЕЗЮМЕ ОТКЛИКНУВШИХСЯ КАНДИДАТОВ, ИНТЕРЕСНЫХ ПРИГЛАШАЕМ НА ВСТРЕЧУ

Что делать, если откликов нет? Возвращаемся к пунктам 2 и 3, анализируем конкурентоспособность вакансии, что продаем и за сколько. Как анализируем: изучаем аналогичные вакансии конкурентов на тех же сайтах по поиску работы, звоним

подходящим кандидатам и продаем вакансию. Лучше взять выборку 20–30 человек и получить от них обратную связь: интересна ли вакансия, да/нет, почему. Делаем выводы, вносим корректировки. Это самый результативный способ.

ШЕСТОЕ — ПРИГЛАСИЛИ НА ВСТРЕЧУ, КАНДИДАТ ПРИШЕЛ, А ЧТО СПРАШИВАТЬ-ТО?

С этим бывают сложности у многих работодателей. В классике рекрутинга выделяют три основных типа собеседований — биографическое, проективное и интервью по компетенциям.

БИОГРАФИЧЕСКОЕ

Его цель — установить достоверность информации, указанной в резюме, получить подробные сведения об опыте и содержании работы. Поэтому мы просим кандидата рассказать о себе, где учился, работал и т. д. Я в этом случае рекомендовал бы особенно внимательно разбирать причины увольнения кандидата и мотивы выбора той или иной компании, ведь это во многом его характеризует. Например, человек, который выбрал компанию, потому что она рядом с домом, вряд ли мотивирован на рост дохода, а не это ли один из главных мотивов настоящего продавца? Еще нужно обращать внимание на длительные перерывы в работе: чем занимался кандидат все это время? На что жил? Почему не мог найти работу?



ИНТЕРВЬЮ ПО КОМПЕТЕНЦИЯМ (ПОВЕДЕНЧЕСКОЕ ИНТЕРВЬЮ)

Его задача — узнать, с какими проблемами сталкивался кандидат в своей работе, и самое главное — как он их решал. Вопросы мы формулируем согласно профилю кандидата, который мы составили в самом начале. Если наш потенциальный кандидат будет заниматься привлечением новых клиентов и работой с дебиторской задолженностью, то и вопросы про это: как привлекали клиентов? А что делали, если не получалось?

Обязательно уточняем детали, чтобы проверить, насколько правдивы ответы. Например: назовите 3 клиента, которых вы привлекли к работе за последние месяц-два. С кем вели переговоры? Как вышли на ЛПР?

Из ответов вы сразу поймете, насколько честен с вами кандидат и насколько он реально хорош в привлечении новых клиентов. И про дебиторскую задолженность: бывали у вас ситуации, когда клиент хочет заказать у вас товар, но при этом имеет просроченную дебиторскую задолженность? Что делали?

Итогом этого вида интервью должно быть наше заключение о том, имеет ли кандидат достаточный опыт решения задач, с которыми ему предстоит столкнуться в нашей компании. Я рекомендую совмещать его с кейс-интервью, когда кандидату предлагается предполагаемая рабочая ситуация, в которой он раньше не бывал. В этом

случае он не ограничен правилами и возможностями компании, в которой работал ранее, и мы видим, какие ограничения есть у него, какая мотивация и жизненные принципы. Например: руководитель поставил вам задачу подписать договор с контрагентом и уехал в командировку (не на связи). Вы просчитали сделку и понимаете, что компания ничего не заработает. Приезжает клиент подписывать договор, ваши действия? Еще пример: вы приезжаете в командировку и теряете деньги, телефон, документы. Что будете делать? Руководитель поставил задачу подписать договор с конкретным контрагентом, закупщик контрагента вас заблокировал, на письма не отвечает. Ваши действия?

ПРОЕКТИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Его цель — добраться до истинных мотивов кандидата, его ценностей, что им движет в принятии решений. Безусловно, что-то мы уже узнали о кандидате благодаря биографическому и поведенческому интервью, но опытные кандидаты могут давать социально ожидаемые ответы на ваши прямые вопросы, догадываясь, что именно вы хотите услышать и какие ответы правильные. Чтобы чуть-чуть запутать кандидата, задаются вопросы не про кандидата, а про людей в общем, понимая, что человек склонен переносить свой жизненный опыт на интерпретацию поступков других людей. Получается, кандидат теряет бдительность,

вопросы вроде бы не про него, расслабляется и отвечает более честно.

Классические примеры проективных вопросов: почему люди работают? Кандидат расскажет о своих мотивах, почему работает он. Что побуждает людей увольняться? Кандидат расскажет о том, почему может уволиться именно он. Какую работу люди делают с большим удовольствием? Расскажет о том, какая работа нравится ему больше. Почему сотрудник берет работу на дом? В каких случаях так поступит кандидат.

Самое эффективное собеседование, которое поможет вам составить максимально полный портрет кандидата, — это, безусловно, комбинация всех трех интервью в зависимости от опыта и ответов кандидата. При собеседовании кандидата на должность менеджера по продажам для меня всегда в приоритете поведенческое и проективное интервью. Если по первым двум все ОК, то можно поговорить и о биографии.

Если описанный мною процесс поиска менеджера по продажам показался вам чересчур сложным, вы всегда можете делегировать эту работу кадровому агентству.

Меньшиков Андрей,
руководитель кадрового агентства
«МеньшиковHR»
8(800)222-05-48
www.menshikov-hr.ru

А вы зарегистрировались на GasSuf 2022?

Прошло уже больше месяца, как открылась регистрация посетителей на GasSuf 2022 – 20-ю юбилейную Международную выставку газобаллонного, газозаправочного оборудования и техники на газомоторном топливе. Вы еще не в списках посетителей? Тогда знакомьтесь с информацией о выставке и получите бесплатный электронный билет по промокоду.

Даты проведения: 25–27 октября 2022 года.

Место проведения: Москва, МВЦ «Крокус Экспо», павильон № 1, зал № 2.

В условиях, когда ряд зарубежных компаний ушли с российского рынка газомоторного топлива, выставка GasSuf 2022 станет для Вас инструментом мониторинга выгодных решений для развития бизнеса, поиска новых ниш, партнеров и идей в области:

- переоборудования транспорта на газ;
- газозаправочного оборудования для модернизации и строительства сетей АЗС, АГЗС и АГНКС;
- обновления парка автотехники современным и экономичным транспортом, работающим на газе.

Посетите выставку, чтобы оценить состав участников и состояние рынка газомоторного топлива, а также:

- выбрать лучшие решения для вашего бизнеса, изучив новые предложения от российских и зарубежных производителей газобаллонного, газозаправочного оборудования и технику на ГМТ;
- провести переговоры с первыми лицами компаний-участников;
- расширить список поставщиков и бизнес-партнеров;
- заключить контракты на выгодных условиях;
- получить актуальную информацию от экспертов о перспективах развития газомоторного рынка.

НА ВЫСТАВКЕ GASSUF ВАС ЖДУТ:

- индивидуальные условия сотрудничества с руководителями компаний-участников;
- консультации технических специалистов компаний-производителей по вопросам эксплуатации представленного оборудования;
- технико-эксплуатационные характеристики для сравнения и оценки качества;



● актуальную практическую информацию, необходимую для решения бизнес-задач.

УЧАСТНИКИ GASSUF 2022

В этом году ожидается участие 30+ российских и зарубежных производителей и поставщиков транспорта и техники на природном газе, в том числе готовых решений газобаллонного оборудования, газораздаточных колонок, компрессоров и комплектующих.

Свое участие в выставке уже подтвердили такие компании, как «ЛенПромАвтоматика», «Антри-Групп-ГБО», «Микрометан», «ГазСервисКомпозит», «МТК», «ЮСЕВ», MV&F.

С момента открытия регистрации экспозиция выставки пополнилась новыми участниками. Представляем некоторых из них:

«МТК» из Армении — эксклюзивный представитель ведущих иранских производителей «Tavana» и TashGas, выпускающих метановые (CNG-1 и CNG-2) и пропановые (LPG) автомобильные газовые баллоны. Вся продукция сертифицирована в России.

Армения занимает достойное место в ряду стран, где сжатый природный газ используется в качестве моторного топлива, что делает продукцию «МТК» высококонкурентной де-факто.

«ЮСЕВ» — производитель и поставщик компонентов навесного оборудования для коммерческого автотранспорта.

На стенде экспонент продемонстрирует профессиональному сообществу газомоторного рынка передовые разработки для грузовых автомобилей:

- кронштейны крепления газовых баллонов КПП;
- бензонасосостойкую резину для фиксации баллонов;
- высокопрочные крепежи — винты DIN912 с классом прочности 8.8;
- закладные втулки.

Кратчайшие сроки поставки, конкурентные цены, поставка техники в любой регион России — главные преимущества сотрудничества с «ЮСЕВ».

НА ВЫСТАВКЕ БУДЕТ ПРЕДСТАВЛЕНО:

- газобаллонное оборудование, отвечающее новым требованиям и регламентам;



- инновационные технологии в области переоборудования автомобилей на газ;
- современное газозаправочное оборудование и комплектующие для АГНКС, АГЗС, АЗС;
- техника на ГМТ.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

Традиционно GasSuf пройдет в сопровождении форума «Транспорт на газомоторном топливе», где в формате панельных дискуссий будут обсуждаться актуальные вопросы опыта участников газомоторного рынка в России по расширению газозаправочной инфраструктуры, развитию парка транспорта и техники на природном газе; привлечения инвесторов и использования финансовых инструментов для развития рынка газомоторного топлива, переоборудования и эксплуатации транспорта на газомоторном топливе.

Своим опытом и мнением о перспективах развития газомоторного топлива с делегатами форума поделятся лидеры и эксперты компаний газомоторной отрасли.

Используйте дополнительные возможности для развития вашего бизнеса — приходите на выставку GasSuf 2022!

Для бесплатного посещения выставки получите электронный билет, указав промокод: **spec-technika22**.

Пригласите своих коллег и бизнес-партнеров на выставку и проведите еще больше полезных деловых встреч на GasSuf 2022. Промокод для ваших коллег: **spec-technika22**. Количество билетов, которые можно получить по промокоду, не ограничено.

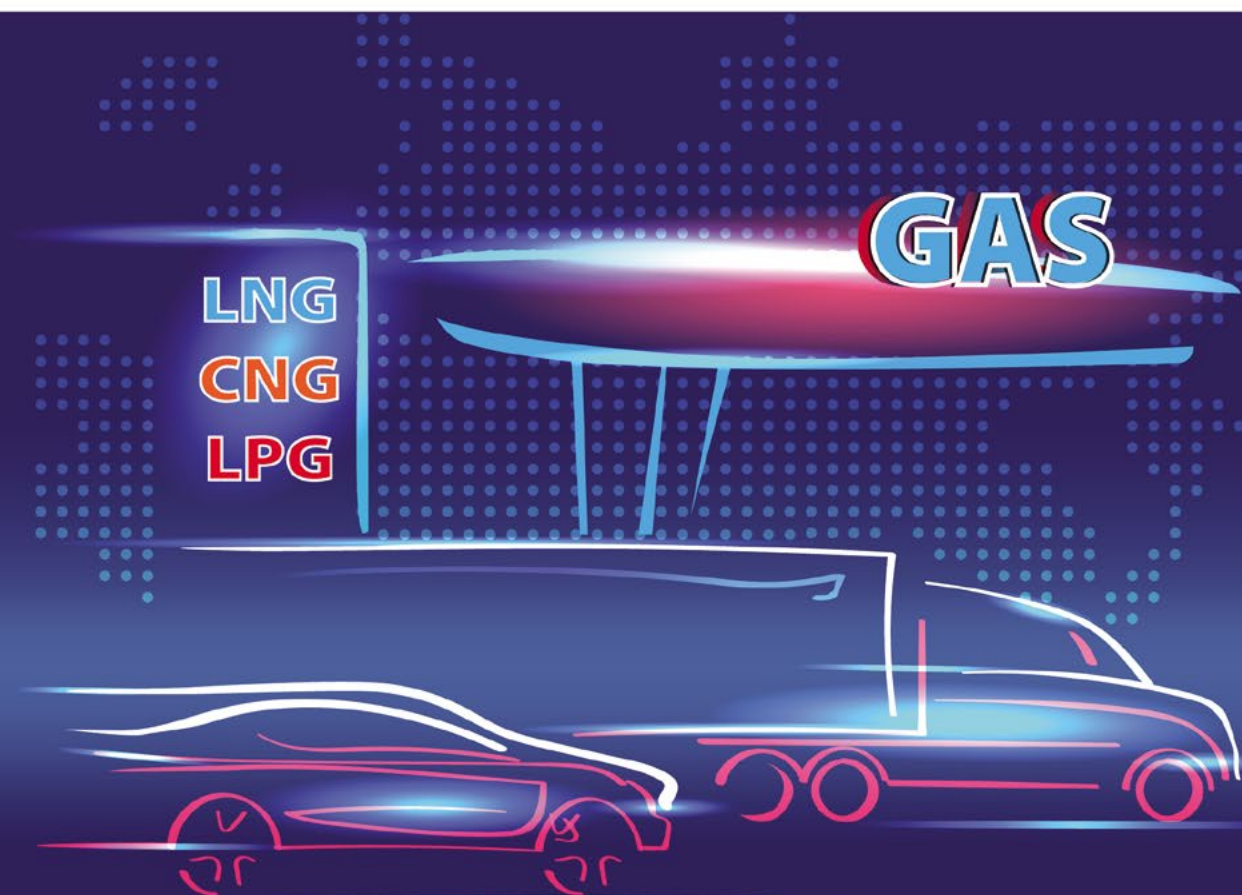
Организатор мероприятия — компания MVK.

20 GasSuf

25—27 октября 2022

Россия, Москва, Крокус Экспо

20-я юбилейная Международная выставка газобаллонного, газозаправочного оборудования и техники на газомоторном топливе



Получите бесплатный электронный билет, указав промокод:
spec-technika

- » Все производители, сохранившие свои позиции на газомоторном рынке
- » Актуальные решения газобаллонного оборудования, газораздаточных колонок, компрессоров и комплектующих
- » Консолидированный опыт отраслевых специалистов на форуме «Транспорт на газомоторном топливе»

ТРАНСПОРТ БОЛЬШОГО ГОРОДА. ДОРОГИ. ЛОГИСТИКА.

20-21 октября

Коммерческий, пассажирский транспорт
Спецтехника, дорожная техника
Материалы для дорожного строительства
Дорожное ограждение, знаки
Автотехника, видеонаблюдение



EXPOCHEL

ЧЕЛЯБИНСК

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

89080706759

**2-4
ДЕКАБРЯ
2022**

ВЕЗДЕХОДЕР

**ВЫСТАВКА
ВЕЗДЕХОДНОЙ
ТЕХНИКИ**

ЭКСПОЦЕНТР НА КРАСНОЙ ПРЕСНЕ

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

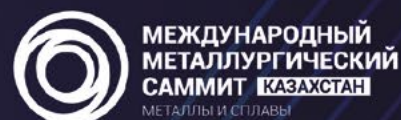
Телефон/факс:
+7 (383) 335-63-50

СИБ Экспо SERVICE

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



trinsummit.ru



metalsummit.kz



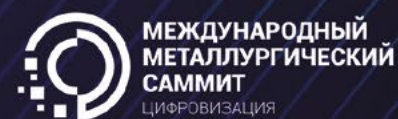
energysummit.ru



itsummit.kz



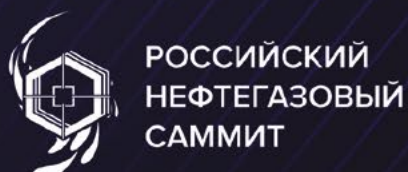
itsummit.org



metalsummit.ru/digital



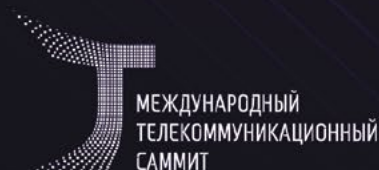
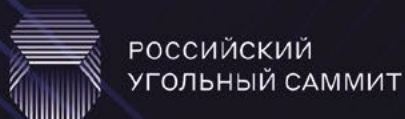
smartprom.org



rogsummit.ru



ecosummit.ru



telecomsummit.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, лесозаготови-
тельной и деревообрабатывающей промыш-
ленности, деревянного домостроения.

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



COM VEX

Международная выставка
коммерческого транспорта
и технологий

23 – 26 мая 2023
Крокус Экспо, Москва



www.comvex.ru

Международная выставка
послепродажного обслуживания,
запчастей и сервиса

23-26 мая 2023

СТО EXPO

Примите участие, если ваша компания представляет:

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



www.cto-expo.ru
Москва, Крокус Экспо



Главная выставка строительной техники
и технологий в России

23 — 26 мая 2023

Крокус Экспо, Москва

СТТ
EXPO



www.ctt-expo.ru