

СПЕЦТЕХНИКА

И ТРАНСПОРТ

№2
МАРТ



ДЛЯ РЕШЕНИЯ
ВАШИХ ЗАДАЧ

СТР. 12



SPEC-TECHNIKA.RU

СПАСАТЕЛЬНЫЙ ВЕЗДЕХОД «АРХАНТ»

Спасательный вездеход «АРХАНТ» – это лучший помощник для спасения жизней и доставки спасателей к местам проведения операций, куда стандартные спасательные транспортные средства, вертолеты и другое оборудование не могут добраться из-за:

- отдаленности локаций
- сложнодоступного расположения
- суровых природных и погодных условий

Однако, это не является препятствием для вездехода АРХАНТ, он не нуждается в дорогах и может преодолевать поваленные деревья, камни и различные водоемы. Кроме этого, его можно легко транспортировать по дорогам общего пользования на прицепе.

АРХАНТ



Новый 10-колесный снегоболотоход продолжает успешную концепцию предыдущих моделей. В основу заложены максимальная проходимость и надежность, простота конструкции и ремонтпригодность в полевых условиях. В машине применен ряд запатентованных технических решений, надежность которых проверена временем в экстремальных условиях эксплуатации.



Адрес: 198323, г. Санкт-Петербург,
Волхонское шоссе, д. 111

Почтовый адрес: 198217, г. Санкт-Петербург, а/я 1



+7 (812) 244-43-99
+7 (812) 244-43-93



www.arkhunt.ru



DONGFENG



DONGFENG GX НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР ВАШЕГО БИЗНЕСА

Седельный тягач Dongfeng DFH 4180 с колесной формулой 4x2 комплектуется силовым агрегатом Cummins Z14EVI520 мощностью 520 л.с. и 12-ступенчатой коробкой передач ZF. Автомобиль специально адаптирован к российским климатическим и дорожным условиям, отличается улучшенной аэродинамикой, облегченной конструкцией с повышенной прочностью, премиальными материалами отделки и современным дизайном.

Официальный дистрибьютор грузовой техники Dongfeng ООО «Восточный Ветер»
www.dongfengeastwind.ru

СПЕЦНОВОСТИ

4

- ТОНАР рассказал о самой продаваемой модели полуприцепов-контейнеровозов
- Российский завод выпустил и направил крупную партию спецтехники в Киргизию
- Доля российских производителей сельхозтехники на внутреннем рынке увеличилась до 61%
- Необходимые меры для развития производства в России сельхозтехники
- Второе дыхание! Решения для наплавки и восстановления оборудования от ЭСАБ
- Совет директоров ассоциации «РОССПЕЦМАШ» обсудил состояние и перспективы развития российского специализированного машиностроения
- Динамика производства и отгрузок на внутренний рынок российских полуприцепов в 2022 году
- ООО «Чебоксарский завод силовых агрегатов» увеличил гарантию на катки для тяжелых бульдозеров
- В июне в чебоксарах выберут лучшего бульдозериста страны
- ЧМЗ поставил заказчику автокран-новинку в максимальной комплектации

СПЕЦРЕЛИЗ

10

- 10 Новые Системы Электроники
- 14 «Meusburger Новтрак» — новая транспортная артерия
- 20 Вездеходы «Шерп» стали популярны и узнаваемы не только в России, но и во всём мире.
- 22 Лизинг спецтехники из КНР — возможность зарабатывать уже сегодня
- 24 АО «ПТМ» — от торговой компании к производству и инжинирингу
- 26 ZAUBERG: расширение российского рынка спецтехники
- 34 Обслуживание и сервис — ключевые факторы выбора
- 38 Рынок горных машин: прогнозы и точки роста

АНАЛИТИКА

28

- 28 Импорт спецтехники из Китая

ТЕМА НОМЕРА

12

- 12 XCMG для решения ваших задач

ПРЕСС РЕЛИЗ

16

- 16 ГК «Вертикаль» — официальный дилер спецтехники Sunward
- 32 COMveх 2023: уверенный и мощный старт
- 42 «Техстройконтракт» анонсировал начало поставок смазочных материалов Petrol Ofisi в Россию



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

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

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

Учредитель и издатель:
Е.Р. Хафизова

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

Корректор: У.А. Смирнова

Дизайнер: Георгий Мартыненко
liberty-studio@bk.ru

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

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

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

Выход в свет: 05 апреля 2023 года

Тираж: 10 000 экз.

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

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

Цена свободная

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

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

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

Оператор специализированных
выставок
и мероприятий



Учредитель информационного портала
и издатель журнала
«Спецтехника и транспорт»



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



ТОНАР РАССКАЗАЛ О САМОЙ ПРОДАВАЕМОЙ МОДЕЛИ ПОЛУПРИЦЕПОВ-КОНТЕЙНЕРОВ



Завод «Тонар» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») сообщил, что по итогам продаж за 2021 и 2022 год лидерство среди полуприцепов-контейнеров удерживает Тонар К4-У.

Универсальная модель полуприцепа предназначена для транспортировки контейнеров основных типов, в том числе танк-контейнеров под сжиженный природный газ.

В базовой комплектации Тонар К4-У оснащен системой манометров, помогающей отслеживать нагрузку, как на первую вынесенную ось, так и на трехосную колесную тележку. Вся штатная электропроводка экранирована и уложена в гофрированные шланги, обеспечивающие повышенную механическую прочность.

Типы перевозимых контейнеров 1x20', 2x20', 1x30', 1x30' HQ, 1x40', 1x40' HQ и танк-контейнеры;

На полуприцепе осевые агрегаты собственного производства.

РОССИЙСКИЙ ЗАВОД ВЫПУСТИЛ И НАПРАВИЛ КРУПНУЮ ПАРТИЮ СПЕЦТЕХНИКИ В КИРГИЗИЮ



В Республику Кыргызстан отправлена большая партия пожарных автомобилей варгашинского производства.

Варгашинский завод ППСО (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») изготовил технику в рамках межправительственного соглашения. Представителем заказчика является Агентство «Эмерком», которое от имени Российской Федерации оказывает содействие службам ГО и ЧС разных стран в части поставки отечественной передовой пожарно-спасательной техники.

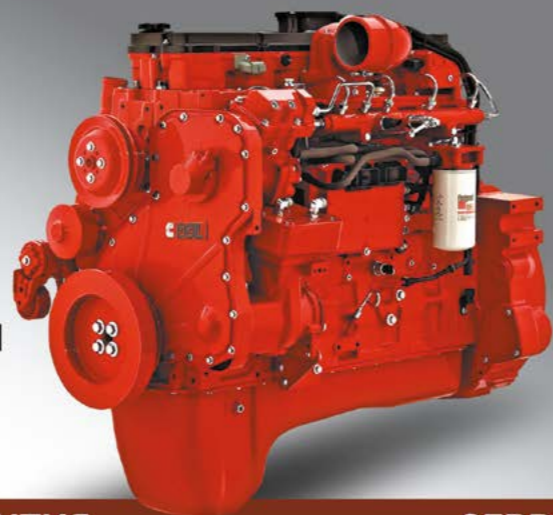
Сорок единиц пожарных автоцистерн АЦ 6.0-40 на шасси КАМАЗ 4318 (6x6) отличаются повышенной проходимостью, что особенно важно в условиях горной местности и бездорожья. Машины серьезно облегчат работу пожарной службы Кыргызской Республики, укрепят ее материально-техническую базу.



АКЦИЯ!

Двигатель Cummins QSL 8,9 в наличии 4 шт.

- ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ
- ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- ОБСЛУЖИВАНИЕ ДВИГАТЕЛЕЙ
- ДВИГАТЕЛИ В СБОРЕ



ЗАПЧАСТИ

bigzip.ru
8 (800) 775-77-95
info@bigzip.ru
+7 (963) 517-89-09
Ведущий специалист отдела продаж Павел Глазун

ГАРАНТИЯ



СЕРВИС

ДОЛЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ УВЕЛИЧИЛАСЬ ДО 61%



В 2022 году объем рынка сельхозтехники в Российской Федерации составил 389,4 млрд рублей, что на 0,4% меньше, чем за 2021 год. Доля российских производителей на нем составила 61%.

По итогам 2021 года доля отечественных сельхозмашиностроителей на внутреннем рынке России составляла 51%.

В 2022 году российские производители сельхозтехники столкнулись с беспрецедентной ситуацией, когда были приостановлены поставки комплектующих. Необходимо было в сжатые сроки найти новых партнеров и перестроить логистику, которая существенно усложнилась. Несмотря на то, что многие отечественные предприятия сумели в определенной степени нормализовать эти процессы, сложившаяся ситуация сказалась на темпах роста производства, особенно в сегментах сложной техники.

На темпы продаж агромашиностроителей серьезно повлияли и снижающиеся цены на зерно.

Рост производства сельхозтехники в России в денежном выражении в 2022 году по сравнению с 2021 годом составил 15%, но при этом зафиксировано снижение выпуска, например, комбайнов, сеялок пресс-подборщиков.

Сейчас важно решать вопросы по производству и локализации комплектующих, чтобы значительно снизить зависимость от иностранных производителей. Несмотря на то, что российское сельхозмашиностроение – это отрасль с одним из самых высоких уровней локализации, необходимо его увеличивать.

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

Важно распространить льготы для компаний IT-отрасли в части снижения налога на прибыль и снижения страховых взносов на производителей специализированной техники и комплектующих для специализированной техники с целью вложения этих средств в инвестиции для развития производства машин и компонентов.

Льготные инвестиционные кредиты Минсельхоза России в рамках постановления правительства № 1528 и региональные субсидии нужно выделять только на приобретение сельхозтехники, на которую выдано заключение о соответствии требованиям Постановления № 719 или Постановления № 1135. Соответствующее правило должно действовать и для программ АО «Росагролизинг».

НЕОБХОДИМЫЕ МЕРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

Российские производители сельхозтехники с марта 2022 года и с введением санкций столкнулись с приостановкой и прекращением поставок комплектующих. Нужно было в максимально сжатые сроки перестраивать логистические цепочки, развивать собственное производство компонентов, искать новых партнеров. Постепенно перечисленные проблемы решаются, но это не единственные трудности на пути развития отрасли.

Сельхозмашиностроители в первую очередь зависят от доходов аграриев. Цены на зерно на внутреннем рынке России в настоящее время находятся на достаточно низком уровне. В связи с этим доходность сельхозпроизводителей может сократиться, и темпы обновления парка сельхозмашин в России при проведении весенне-полевых работ могут быть снижены.

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

Важно распространить льготы для компаний IT-отрасли в части снижения налога на прибыль и снижения страховых взносов на производителей специализированной техники и комплектующих для специализированной техники с целью вложения этих средств в инвестиции для развития производства машин и компонентов.

Льготные инвестиционные кредиты Минсельхоза России в рамках постановления правительства № 1528 и региональные субсидии нужно выделять только на приобретение сельхозтехники, на которую выдано заключение о соответствии требованиям Постановления № 719 или Постановления № 1135. Соответствующее правило должно действовать и для программ АО «Росагролизинг».

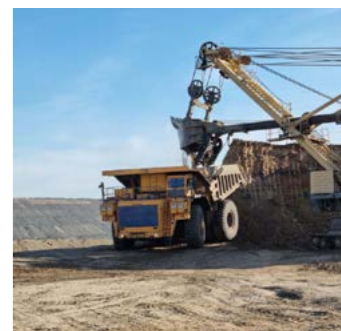
ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ! РЕШЕНИЯ ДЛЯ НАПЛАВКИ И ВОССТАНОВЛЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ ОТ ЭСАБ

Компания ЭСАБ продолжает восстанавливать логистику и обновлять ассортимент решений для наплавки и восстановления оборудования. Так, в ноябре прошлого года компания представила российским заказчикам более тридцати новых позиций.

В первую поставку обновленного ассортимента вошли 2,8 мм проволока для автоматической наплавки биметаллических листов, столов и роликов, а также линейка электродов для сварки чугуна на никелевой и железно-никелевой основе.

Большая часть материалов уже прошла, как внутреннюю оценку качества компании, так и промышленные испытания на предприятиях заказчиков, зарекомендовав себя достойной альтернативой решениям из прежнего ассортимента.

Обновленная линейка предназначена для наплавки деталей оборудования, подвергающихся интенсивному абразивному и ударному воздействию, а также для решения задач по сварке чугунов, медных сплавов и изделий,



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

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



**ИВАНОВЕЦ
ЧЕЛЯБИНЕЦ**

КАЗ

ГАЗИЧАНИН

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

работающих при высоких нагрузках. На сегодняшний день уже отгружено и находится в пути несколько десятков тонн продукции.

«За годы работы компания ЭСАБ стала опытным игроком и надежным поставщиком оборудования и расходных материалов для сварки и резки металлов. Для нас качество продукции и оперативность поставок всегда имело ключевое значение. Однако, прошлый год стал испытанием для всех промышленных компаний, потому что все логистические цепочки были разрушены. Нам пришлось отстраивать все заново, совместно с заказчиками формировать и оптимизировать линейку материалов, адаптировать их под требования российских производств. Уже в ноябре мы отгрузили первую партию новых электродов и наплавочных порошковых проволок. Это лишь часть планируемого ассортимента, номенклатура продолжает расширяться. Опираясь на обратную связь от заказчиков и реальные задачи предприятий мы разрабатываем новые и дорабатываем существующие решения. Наряду с восстановлением ассортимента, нашей первоочередной задачей является восстановление высокой скорости и предсказуемости поставок. Пока все заказы формируются в ручном режиме, но за этот год мы планируем полностью вернуться в автоматический», – отметил Давид Пак, руководитель направления технологии ремонта и восстановления, энергетика компании ЭСАБ Россия и СНГ.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ АССОЦИАЦИИ «РОСПЕЦМАШ» ОБСУДИЛ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Заседание Совета директоров Ассоциации «Роспецмаш» прошло в Москве 28 февраля 2023 года. В мероприятии приняли участие руководители заводов по производству сельскохозяйственной, строительно-дорожной, прицепной техники, пищевого оборудования и комплектующих, руководство и сотрудники аппарата Ассоциации «Роспецмаш».

Машиностроители обсудили ситуацию на рынке специализированной техники в разрезе отдельных отраслей и развитие производства в условиях сокращения финансирования ключевых программ господдержки.

Отдельное внимание было уделено вопросу снижения платежеспособного спроса на сельхозтехнику. Производители в первую очередь зависят от доходов аграриев. Цены на зерно на внутреннем рынке России в настоящее время находятся на достаточно низком уровне. В связи с этим доходность сельхозпроизводителей может сократиться, что приведет к снижению темпов модернизации АПК.

Одним из важнейших вызовов для отечественного специализированного машиностроения является форсирование темпов по локализации производства комплектующих, а также продолжающиеся поиски новых партнеров и перестройка логистических цепочек.

Задачу по организации в сжатые сроки производства в России ключевых компонентов будет сложно решить без направленных на эти цели специальных программ господдержки с достаточным для такой амбициозной задачи и предсказуемым объемом финансирования.

Руководство Ассоциации «Роспецмаш» также представило план конгрессно-выставочных и деловых мероприятий на текущий год, которые пройдут как на территории России, так и за рубежом.

В завершение заседания Совет директоров рассмотрел вопрос о вступлении в ряды Ассоциации 7 компаний: ООО «Балтспецмаш», ООО «Восток-Агро», ООО «Завод КДМ», ООО «Полимер Экспорт», ООО «Пост 98», ООО «ТТМ Центр», ООО «ТОСС ИТ».

Все кандидатуры были одобрены: 5 заводов получили статус «кандидаты на вступление» и рекомендованы к вынесению на голосование Общего собрания Ассоциации, 2 компании приняты в ассоциированные члены.

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА И ОТГРУЗОК НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК РОССИЙСКИХ ПОЛУПРИЦЕПОВ В 2022 ГОДУ

По данным портала «Роспецмаш-Стат» (объединяет данные компаний, которые выпускают 70% от всего объема производимых в РФ полуприцепов), производство российских полуприцепов (используются с грузовиками-тягачами для перевозки различных типов грузов) в 2022 году выросло в денежном выражении по сравнению с 2021 годом на 15%, превысив 49 млрд руб.



В количественном выражении производство полуприцепов в России за указанный период сократилось на 3%, до 15 049 шт.

В количественном выражении выпуск нетентованных полуприцепов увеличился на 20%, до 2 466 шт., битумовозов – на 13%, до 593 шт., тралов – на 11%, до 1 459 шт., контейнеровозов – на 9%, до 1 996 шт., зерновозов – на 4%, до 833 шт.

При этом производство изометрических полуприцепов сократилось на 41%, до 531 шт., тентованных полуприцепов – на 20%, до 1 895 шт., сортировозов – на 13%, до 586 шт., самосвальных полуприцепов – на 4%, до 2 445 шт.

Отгрузки отечественных полуприцепов на российский рынок в 2022 году по сравнению с 2021 годом в количественном выражении сократились на 3%, до 14 522 шт.

На динамику в отрасли в прошлом году повлияли несколько ключевых

факторов. В конце февраля 2022 года ЦБ РФ поднял ключевую ставку до 20%, а уже в марте курс доллара превысил 100 рублей. Ставки по кредитам и лизингу стали запредельно высокими. Это привело к тому, что потребители откладывали вопросы обновления парка техники на неопределенный срок. Спрос резко сократился. А себестоимость выпускаемой в России техники выросла.

Кроме того, введенные санкции ЕС против России включили запрет на грузоперевозки из РФ в Европу и из Европы в РФ, поэтому у компаний-перевозчиков высвободился дополнительный транспорт. Только в IV квартале 2022 года были наработаны новые логистические цепочки, и началось восстановление прежних объемов грузоперевозок.

Также российские предприятия столкнулись с ситуацией, когда из-за прекращения поставок компонентов было необходимо в самые кратчайшие сроки найти новых партнеров, организовать собственное производство комплектующих и перестроить логистику, которая существенно усложнилась и подорожала.

Ключевыми шагами для развития производства в России полуприцепов должны стать стимулирование спроса на продукцию отечественных производителей через субсидирование и выравнивание условий конкуренции с иностранными компаниями за счет мер по защите внутреннего рынка.

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

Необходимо распространить льготы для компаний IT-отрасли в части снижения налога на прибыль и снижения страховых взносов на производителей специализированной техники и комплектующих для специализированной техники с целью вложения этих средств в инвестиции для развития производства машин и компонентов.

ДИЗЕЛЬ С ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА ФАРКОПОВ

Тел: +7 (8332) 38-54-44, 38-56-65
E-mail: sales@dizel-c.ru
www.dizel-c.ru



Компания «Дизель-С» занимается поставками техники для лесозаготовки. Учитывая наши многолетние знания в перевозке леса, мы разработали и изготовили тягово-сцепное устройство, которое может быть использовано и в других отраслях.

ТЯГОВО-СЦЕПНОЕ УСТРОЙСТВО DC50/190
(далее ТСУ) предназначено для передачи тягового усилия от грузовика на прицеп.

Технические характеристики:

- Сцепная петля диаметром 50 мм;
- Максимальная тяговая нагрузка D составляет 190 кН;
- ТСУ устанавливается на специальную поперечную силовую балку (траверсу) со штатными отверстиями 100x160 мм;
- Угол поворота дышла 90 градусов.

Отличительной чертой нашего фаркопа является ремонтпригодность и доступность запчастей.

Сертификат соответствия
№ ЕАЭС RU С-РУ.АД07.В.05616/23.

Автоспецоборудование

Разработка и производство оборудования для автосервиса

АВТОМОБИЛЬНЫЕ ПОДЪЁМНИКИ

грузоподъёмностью от 1 до 60 тонн



ЛЕГКОВЫЕ АВТОБУСНЫЕ КАНАВНЫЕ



ГРУЗОВЫЕ ПАРКОВОЧНЫЕ ПЕРЕДВИЖНЫЕ ПЛАТФОРМЕННЫЕ

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА

- установка инфракрасной сушки
- прессы с усилением от 10 до 120 тонн
- гайковёрт электрогидравлический
- установки для ускоренной зарядки
- металлическая мебель



WWW.ASOPSKOV.RU



АО «Автоспецоборудование»
180019, Россия, г. Псков, ул. Труда, 27
тел./факс: (8112) 72-31-74, 79-30-90
e-mail: asopskov@asopskov.ru

ООО «ЧЕБОКСАРСКИЙ ЗАВОД СИЛОВЫХ АГРЕГАТОВ» УВЕЛИЧИЛ ГАРАНТИЮ НА КАТКИ ДЛЯ ТЯЖЕЛЫХ БУЛЬДОЗЕРОВ



С этого года решением компании становится дополнительно повысить на 25% гарантию на катки для бульдозеров Т35. Таким образом, срок эксплуатации комплектующих увеличивается до 3 000 м/ч. На данный момент это один из самых высоких показателей срока службы элементов ходовых систем катков бульдозерам.

Под гарантией подразумевается возможность бесплатно и в короткий срок заменить или восстановить деталь в случае неисправности.

«Такое решение связано с тем, что на сегодняшний день мы можем обеспечить неизменно высокое качество нашей продукции, так как являемся многолетним поставщиком OEM-комплектующих на технику ведущих предприятий страны. Только ежегодный выпуск опорных катков на заводе составляет порядка 5000 ед. и мы готовы дальше наращивать объемы производства под наших потребителей», - отметил генеральный директор ООО «Чебоксарский завод силовых агрегатов» Александр Дмитриев.

На предприятии на всех этапах реализации действует многоступенчатая система контроля качества выпускаемой продукции.

В ИЮНЕ В ЧЕБОКСАРАХ ВЫБЕРУТ ЛУЧШЕГО БУЛЬДОЗЕРИСТА СТРАНЫ

22-24 июня 2023 года компания «ЧЕТРА» проводит Международные соревнования операторов техники – Кубок CHETRA PRO. И впервые в этом году в рамках чемпионата состоится федеральный этап Всероссийского конкурса профессионального мастерства Министерства труда РФ «Лучший по профессии» в номинации «Лучший бульдозерист». Международный Кубок CHETRA PRO пройдет в парном зачете. Участники будут состязаться на бульдозерах легкого и тяжелого классов – ЧЕТРА Т11 и Т40. По результатам соревнований команды лучших операторов бульдозеров и компании, представившие их на Кубок, получат ценные призы от компании «ЧЕТРА».

Всероссийский конкурс «Лучший по профессии» будет проходить уже в индивидуальном зачете, по итогам которого выберут троих победителей. Торжественное награждение лучших бульдозеристов России состоится в Москве с участием представителей федеральных ведомств.



Участникам чемпионата предстоит продемонстрировать теоретические знания об устройстве и особенностях эксплуатации бульдозеров, техники безопасности, а также практические навыки управления гусеничной техникой. А тем, кто будет бороться за звание «Лучший бульдозерист» в рамках конкурса Минтруда РФ, необходимо также пройти этап на симуляторе-тренажере.

Владимир Антонов, исполнительный директор ООО «ЧЕТРА»: «Мы рады, что масштаб нашего Международного чемпионата увеличивается и находит поддержку на государственном уровне. В прошлом году мы установили рекорд по числу участников (заявки подали 54 бульдозериста), рассчитываем, что на этот раз мы его побьем. Трансляцию Кубка CHETRA PRO можно будет традиционно посмотреть в реальном времени на сайте chetra.online. Кроме того, впервые за много лет возможность стать зрителем Кубка CHETRA PRO непосредственно на соревновательном полигоне будет у всех желающих - финальные состязания пройдут в День республики Чувашия прямо на набережной Волги».

ЧМЗ ПОСТАВИЛ ЗАКАЗЧИКУ АВТОКРАН-НОВИНКУ В МАКСИМАЛЬНОЙ КОМПЛЕКТАЦИИ

Челябинский механический завод (входит в Ассоциацию «Роспецмаш») отгрузил крупному промышленному объекту российской атомной отрасли – новую модель автокрана Челябинец грузоподъемностью 27 тонн в максимальной комплектации. Расширенные функциональные возможности позволяют использовать спецтехнику



для решения различных задач, включая грузоподъемные работы на значительной высоте – до 43 метров.

Крановая установка Челябинец с длиной стрелы 33 метра смонтирована на базе трехосного вездеходного шасси КАМАЗ. Расширенная комплектация и оснащение различным навесным оборудованием наделяет эту модель крана вескими преимуществами по сравнению с серийной комплектацией.

Автокран укомплектован «коньком» длиной 0,7 и второй (вспомогательной) грузовой лебедкой с высоким тяговым моментом. Этот тандем обеспечивает эффективную работу с легкими грузами (до 2,6 т) на высокой скорости. Дополнительная лебедка монтируется с правой стороны стрелы и не увеличивает транспортные габариты автокрана, а для обзора за намоткой грузового каната специалисты завода предусмотрели видеокамеру с монитором в кабине оператора.

Максимальный комплект дополнительных противовесов (массой 5,4 т.) значительно улучшает грузовые характеристики на средних и дальних вылетах. Данная опция позволяет не только увеличить вылет стрелы (на 4,0 м), но и увеличить массу перемещаемого груза в три раза.

Гусек длиной 10,0 метров с углом установки 0-30 градусов значительно расширяет подстреловое пространство. Подъем груза массой до 3,0 тонн возможен на высоту до 42,8 метра.

Сменная рабочая платформа (двухместная монтажная люлька) грузоподъемностью 250 кг. позволяет обслуживать здания и сооружения, линии электропередач и связи, а также выполнять другие работы, требующие подъема людей и инструмента на высоту до 35,8 метра.

Кроме того, кабина оператора оснащена механизмом для изменения угла ее наклона (до 20 градусов), что в комплекте с электропропорциональным управлением от джойстиков обеспечивает крановщику лучшую обзорность и комфорт при выполнении грузоподъемных работ при любых длинах стрел и любом угле наклона стрелы. Данная опция гарантирует плавность выполнения крановых операций и точность позиционирования груза.



ГИДРАВЛИКОВЪ

Группа

ГИДРАВЛИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И АВТОКОМПОНЕНТЫ

НАСОСЫ, КОМЫ, ТЕПЛООБМЕННИКИ, ПРОПОРЦИОНАЛЬНЫЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛИ И Т.Д.



ТОПЛИВНЫЕ БАКИ И ЭЛЕМЕНТЫ КРЕПЕЖА



ПРИГЛАШАЕМ ВАС НА ВЫСТАВКУ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

СТТ EXPO

23 - 26 мая | 2023 г. | МВЦ Крокус Экспо

ЗАЛ №13
СТЕНД №13-518

«Группа Гидравликковъ»

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



Новые Системы Электроники

Во второй половине 60-х и 70-х годов прошлого столетия получили развитие так называемые автоматизированные системы управления (АСУ) сложными объектами хозяйственной деятельности, энергосистемами, отраслями.

Первоначально АСУ строились на основе больших ЭВМ, имевшихся в вычислительных центрах крупных предприятий и организаций, и предполагали централизованную обработку информации. Помимо штата вычислительного центра обслуживание АСУ требовало создания специального подразделения численностью 200 человек.

Сегодня АСУ способна самостоятельно управлять оборудованием техники и функционирует непрерывно и круглосуточно.

При внедрении автоматизированной системы управления оборудование работает по заданному алгоритму в оптимальном режиме, а персонал отслеживает течение технологического процесса и параметры работы всех устройств и механизмов. При необходимости перехода с одного режима работы на другой переключение делается автоматически. Такая организация работы повышает эффективность управления процессом и позволяет достичь максимальной производительности.

Компания «Новые Системы Электроники» предлагает автоматические системы управления собственных разработок и производства.

АСУ 2.X

Серия развивающихся силовых модулей компании «НСЭ», позволяющих управлять мощным электрооборудованием машины посредством CAN-шины и с помощью программной обработки внешних сигналов. Эти модули идеально подходят для систем, в которых требуется не только производить коммутацию мощных потребителей, но и выполнять диагностику: контролировать ток потребления каждого канала, отслеживать уровень напряжения бортовой сети, определять аварийные ситуации (короткие замыкания и обрывы нагрузок).

Данный модуль сочетает в себе достоинства монтажного блока и микропроцессорной системы управления. Наличие процессора позволяет реализовывать огромное количество интеллектуальных функций (реле времени, логические связи и т. д.), контролировать состояние датчиков (давления, уровня масла, температуры и т. д.), взаимодействовать с коммуникационным интерфейсом CAN и многое другое. Гибкость настройки и компактные размеры дают возможность конфигурировать АСУ 2.X в соответствии с требованиями заказчика.

АСУ-модули предназначены для работы в сети CAN и поддерживают распространенные протоколы управления, что позволяет модулям взаимодействовать с другими устройствами и модулями, подключенными к CAN-шине автомобиля.

Модуль имеет следующие возможности:

- широкую номенклатуру входов для подключения датчиков: дискретные, измерения напряжения, тока («токовая петля»), сопротивления и частоты, трехстабильные с управляемыми «подтяжками», канал измерения напряжения бортовой сети и температуры модуля;
- управление электрооборудованием с распределением напряжения бортовой сети, с возможностью контроля потребляемого тока, диагностики короткого замыкания и обрыва каждой нагрузки;
- программирование пользователем необходимых функций, выполняемых модулем, с помощью бесплатно распространяемой среды разработки АСУ-конфигуратор.

В составе CAN-сети может быть использовано произвольное количество АСУ-модулей.

Применение:

- подходит для применения в бортовых сетях постоянного тока 12 В и 24 В;
- дорожные транспортные средства (легковые и грузовые автомобили, автобусы, рабочие и аварийные машины, специальные транспортные средства);
- сельскохозяйственная и строительная техника;
- речной и морской транспорт (корабли, моторные лодки и т. д.);
- везде, где необходимо переключать нагрузки, например насосы, клапана, фонари или вентиляторы.

АСУ РЕЛЕ

Это линейка программируемых интеллектуальных реле, алгоритм работы которых задается производителем или пользователем. Мощная контактная группа способна коммутировать до 20А в стандартном исполнении («С»), до 30А – в исполнении с высокой мощностью («М»).

АСУ-реле может выполнять различные функции:

- реле времени;
- импульсное реле;
- монитор напряжения;
- монитор тока;
- и другие (настраиваемые).

Вся линейка АСУ-реле выпускается с номинальным рабочим напряжением 12/24 В.

АСУ Д7

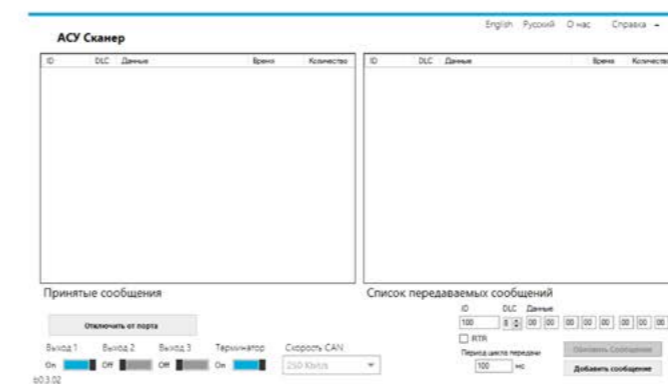
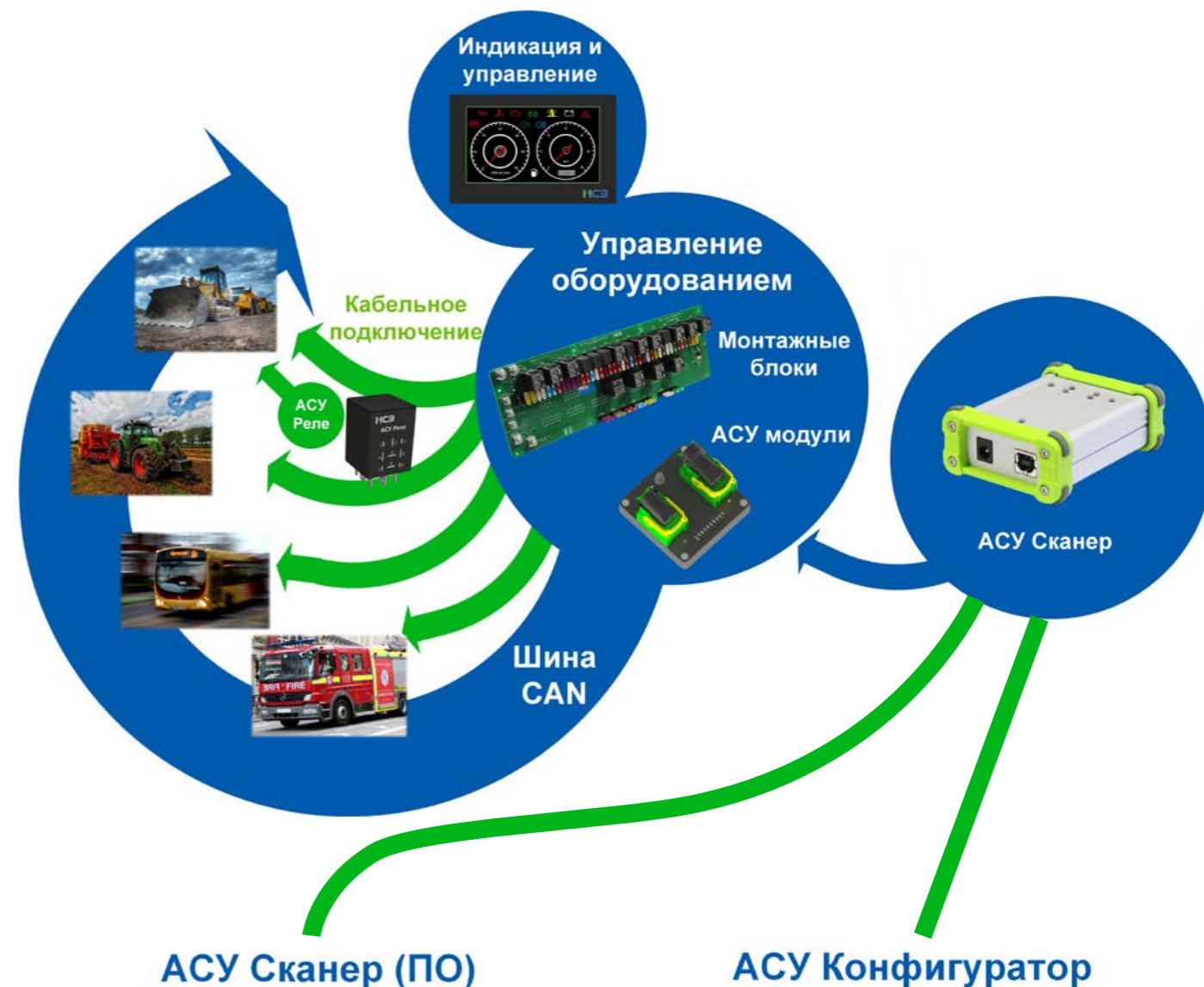
цветной сенсорный дисплей с диагональю 7 дюймов, позволяющий отображать данные с устройств, подключенных разнообразными интерфейсами (CAN, Lin, RS232, RS485, дискретные и аналоговые входы), и другую информацию, определяемую пользователем. Устройство заключено в защитный металлический корпус и оснащено специальными креплениями для установки на плоской поверхности. Программная оболочка дисплея разрабатывается индивидуально в соответствии с техническим заданием заказчика. Дисплей АСУ Д7 входит в линейку продуктов АСУ компании НСЭ и может работать совместно с другими модулями, а также программироваться через среду АСУ-конфигуратор. Дисплей подходит для решений, где требуется:

- выполнять периодическую диагностику оборудования;
- следить за показаниями приборов в режиме реального времени;
- отслеживать уровни напряжения и тока подключенных устройств;
- оповещать персонал о наличии аварийной ситуации;
- отображать информацию, необходимую для работы с подключенным оборудованием.

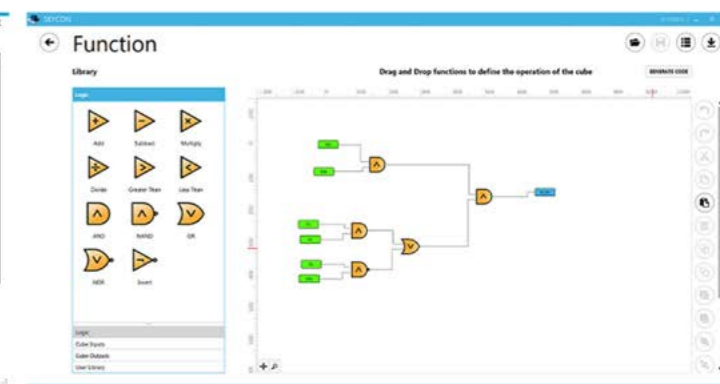
Гибкость настройки и компактные размеры позволяют конфигурировать АСУ Д7 в соответствии с требованиями заказчика.

АСУ-КОНФИГУРАТОР

Это программная среда, разработанная компанией НСЭ для упрощения процесса программирования силовых модулей, реле и панелей собственного производства. АСУ-конфигуратор позволяет задавать алгоритм работы модуля при помощи графического соединения блоков и без необходимости написания программного кода.



Мониторинг шины CAN



Программирование



000 «Новые Системы Электроники»
+7920-322-40-16
www.nse-online.com.ru



для решения ваших задач

ООО РусТехно – официальный представитель бренда XCMG. Именно с этой компанией стремятся сотрудничать и крупнейшие подрядчики федеральных строек юга России, и небольшие частные компании. В чем секрет? Мы выяснили, чем «РусТехно» отличается от 280 представителей, которые продают технику компании в 158 государствах.

АССОРТИМЕНТ, ПОМНОЖЕННЫЙ НА ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

Прежде всего это огромный выбор дорожно-строительной и грузоподъемной техники. Марка XCMG во всем мире известна как лидер по количеству типов и моделей спецтехники, и ООО РусТехно предлагает большую часть этого ассортимента. В линейке компании грейдеры, асфальтные заводы, асфальтоукладчики, все виды катков, дорожные фрезы, стабилизаторы грунта, бульдозеры, мини-погрузчики, гусеничные и мини-экскаваторы, экскаваторы-погрузчики, шоссейные, короткобазные и полноприводные автокраны, гусеничные и башенные краны, роторные буровые установки и машины для горизонтально направленного бурения. По каждой позиции – десятки моделей.

Специалисты компании прекрасно ориентируются в многообразии машин и их модификаций, что не на словах, а на деле позволяет подобрать оптимальную модель для каждого заказчика. Причем сделать это быстро, без традиционных проблем с недостатком информации о машинах из КНР.

СОТРУДНИЧЕСТВО, ОРИЕНТИРОВАННОЕ НА УСПЕХ

Руководство ООО РусТехно выбрало особую стратегию отношений и с производителем, и с клиентами.

Компания не ориентируется на быструю сверхприбыль. Главная цель – долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество. Сотрудники компании убеждены, что успех возможен только благодаря постоянным партнерам, поэтому ключевой метод работы заключается в том, чтобы идти навстречу потенциальным и постоянным клиентам. Последние всегда могут рассчитывать на всестороннюю информационную, техническую поддержку и, конечно, дополнительные скидки и льготные условия. С ООО РусТехно это возможно, ведь к производителю машин у представителей компании тоже особое отношение и безупречная репутация.



XCMG – аббревиатура Xuzhou Construction Machinery Group Inc. Китайская компания объединяет в себе более 30 дочерних предприятий по всему миру. Корпорация владеет 920 авторскими патентами, включая 27 патентов на изобретения, а также более 100 запатентованных моделей продукции.

То же самое касается сотрудничества с ведущими лизинговыми компаниями. Большие объемы, опыт на рынке, высокий рейтинг, надежность компании позволяют получать специальные условия для клиентов. В числе партнеров ООО РусТехно компании «Элемент Лизинг», «ВТБ Лизинг», «ВЭБ лизинг», «РЕСО Лизинг», «Европлан», «Бизнес-Лекс», «Урал-Сиб», «Каркаде», «Вектор-лизинг», «Альянс-Лизинг» и другие компании, входящие в ТОП по России.

Кроме того, в ООО РусТехно идет постоянное и целенаправленное совершенствование

технологических процессов, надежности и эффективности поставок.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, ДОСТОЙНАЯ РЕКОРДОВ

Компания XCMG любит устанавливать рекорды. Самый грузоподъемный кран, самый большой самосвал, мощнейшие буровые машины, самая крупная грейферная установка – эти и многие другие выдающиеся машины были созданы инженерами КНР и отлично показали себя в работе.

Не только рекордсмены, но и рабочие лошади трудятся в суровых российских условиях. Мини-погрузчики прекрасно справляются с работами в условиях ограниченного пространства. Они надежны и просты в управлении.

Бульдозеры XCMG выпускаются во всех классах. Они имеют ремонтпригодную конструкцию и хорошую производительность.

Экскаваторы и экскаваторы-погрузчики имеют высокий КПД, низкую стоимость содержания и свободно трудятся в сложных проектах. Они технологичны, экологичны и имеют высокую степень автоматизации.

Автогрейдеры XCMG с шарнирно-сочлененной рамой характеризуются отличной проходимостью, исключительными тяговыми свойствами, маневренностью и высокой степенью автоматизации. К тому же их отличает передовая техническая начинка.

Буровые установки позволяют прокладывать тоннели, коммуникационные каналы с минимальной себестоимостью и высокой скоростью проведения работ. Надежность, мобильность и мощность – вот основные качества буровых.

Ресайклеры, или, иными словами, стабилизаторы грунта XCMG, тоже эффективны для сокращения времени и стоимости дорожных работ. Они стабилизируют топкие и тяжелые грунты, отлично подходят как для выполнения большого объема работ, так и для тесных площадок.

Дорожные фрезы быстро устраняют все дефекты покрытия по заданным параметрам и позволяют укладывать асфальтобетонную смесь без дополнительной обработки.

Асфальтовые, грунтовые, статические, вибрационные и мини-катки XCMG полностью покрывают потребности дорожно-строительных компаний в подготовке и укладке покрытия. Техника имеет много опций и удобна в транспортировке.

Надежные и производительные асфальтоукладчики на колесном и гусеничном ходу демонстрируют отличные темпы выполнения работ и постоянные качественные показатели.

Автокраны XCMG пользуются в России особой популярностью благодаря надежности и качеству, сравнимому с ведущими европейскими брендами. Дополнительные плюсы – сопровождение операционной системы на русском языке и работоспособность в широком температурном диапазоне.

Самомонтируемые башенные краны с анкерным креплением и вовсе стали эталоном на рынке. 10 моделей от производителя из КНР полностью закрывают потребности в этом типе грузоподъемного оборудования.

ООО РусТехно, вдохновляясь партнерами, тоже стремится к высоким достижениям.

Лучшие цены, рекордные сроки поставки спецтехники XCMG, впечатляющие объемы, оперативный и качественный сервис, – вот что отличает ООО РусТехно. Машины, проданные



Техника XCMG продается в России с 2012 года. Все машины прошли испытания и полностью адаптированы к эксплуатации в любых климатических зонах нашей страны, в том числе на Крайнем Севере. Сегодня на российских площадках работает более 10 000 единиц техники бренда.

специалистами компании, работают на крупных федеральных стройках и показывают себя производительными, надежными и маневренными.

СЕРВИС, ГАРАНТИРУЮЩИЙ УСПЕХ

Одним из приоритетных направлений ООО РусТехно является сервисное обслуживание техники, поставляемой на российский рынок. Оснащение сервисного центра полностью соответствует требованиям XCMG и позволяет проводить регламентное обслуживание, гарантийный и постгарантийный ремонт, включая обслуживание и восстановление сложных узлов.

Все мастера специализируются на ремонте спецтехники весьма продолжительный срок, они прошли полномасштабное обучение и выполняют диагностику поломок качественно и быстро.

Сервисные инженеры грамотно прогнозируют потребности в запасных частях и комплектующих, обеспечивая постоянное наличие на складе основных компонентов и быструю поставку дополнительных запчастей.

Для удобства клиентов работает оперативная выездная бригада, сервис-инженеры осуществляют удаленные консультации, которые часто помогают быстро решать возникающие проблемы технического плана и сокращают до минимума простой техники.

Компания ООО РусТехно проводит обучение операторов спецтехники перед началом эксплуатации, что позволяет им приступать к работе сразу после доставки техники на объект.

ООО РусТехно – компания, которая ведет бизнес ответственно. Ставка на честные долговременные партнерские взаимоотношения делает ее привлекательной для клиентов любого уровня. Надежные

машины и оперативный сервис позволяют строительным компаниям зарабатывать больше и быстрее. Богатый опыт и колоссальная база знаний – то, чего не хватает многим продавцам на российском рынке. Бинго!

Гарантийный срок эксплуатации техники XCMG составляет 3000 мото-часов наработки или 24 месяца со дня ввода в эксплуатацию. Обслуживание осуществляют порядка 2000 сервисных пунктов, более 200 обширных складов запчастей.



РУСТЕХНО

г.Москва, ул. Бултырева д. 17
Корпус Б, БЦ НеО Гео, м. Калужская
компания «РусТехно»
официальный Диллер XCMG

350000, Россия, г. Краснодар,
ул. Уральская, 222

Отдел продаж:
8-800-707-78-05

Email: 2793333@mail.ru

Сервисная служба:

8-800-707-78-05

Email: r2793333@yandex.ru

www.xcmg.market

Новая транспортная артерия

«Meusburger Новтрак» готов удовлетворить возросший спрос на прицепную технику. Несмотря на достаточно сложную обстановку на международной арене и прекращение экономических отношений со странами Запада, при помощи автомобильного транспорта с каждым годом доставляется всё больше товаров, что связано с высокой гибкостью и мобильностью данного вида грузоперевозок.

Положительную динамику отмечают и многие эксперты в этой области. Так, по базовому прогнозу маркетингового агентства НАПИ объемы грузоперевозок по России в 2023 г. будут на уровне чуть выше 2022 г. Объемы международных перевозок возрастут за счет их переориентации на восточное направление и роста товарооборота России со странами Азии. Что касается санкций в отношении российских перевозчиков со стороны стран ЕС, определенные ограничения будут оказывать давление на рынок и в 2023 году, но благодаря быстрым и достаточно радикальным изменениям в экономике страны их влияние пока не слишком велико.

В новых реалиях «взгляд» России направлен на Ближний Восток, Азию и Юг. К слову, компании, ориентированные на перевозку грузов как морскими, так и другими транспортными путями только из Европы, столкнулись с большим снижением трафика, чем те, которые обкатывали маршруты и в других направлениях.

Положительное влияние на развитие новых маршрутных путей оказывают следующие моменты: ослабление ограничений, готовность сотрудничать нейтрально/дружественно настроенных стран и развивающаяся инфраструктура, например открытие в июне прошедшего года первого автомобильного моста между Россией и Китаем, который сокращает дорогу примерно на 300 км и тем самым значительно снижает издержки, также мост позволяет увеличить грузооборот между странами, открывая множество возможностей.

Экономическая переориентация России на восточные маршруты торговли хоть и была ожидаемой, но все же произошла стремительно, что повлекло за собой некоторые проблемы, связанные с грузоперевозками и быстрым реагированием на образовавшийся на них спрос в других концах страны. Согласно данным Главного таможенного управления КНР, активно растет как импорт, так и экспорт со странами азиатского региона.

На смену западным компаниям пришли отечественные и китайские организации, таким образом начал расти спрос на перевозки грузов совершенно с другого направления. И как итог – высокая загруженность Дальнего Востока, а именно его железнодорожных терминалов и морских портов в связи с большой нагрузкой от импортного грузопотока. Альтернативой доставки по железной дороге различных товаров стали автомобильные грузоперевозки из Китая и стран Юго-Восточной Азии



благодаря построению новых сухопутных маршрутов и логистических цепочек.

Стоит отметить, что сейчас особое значение в сфере перевозок занимает доставка техники, негабаритных и тяжеловесных грузов, перевозка таких объектов осуществляется в основном посредством использования полуприцепов-тралов. Таким образом, требуется все больше низкорамной техники, способной удовлетворить спрос на транспортировку тяжелых грузов с Дальнего Востока.

Но транспортные грузоперевозки можно назвать надежными только в том случае, если перевозчики используют качественную технику. «Meusburger Новтрак» как завод-производитель существует на рынке грузовой техники уже порядка 30 лет и готов предложить перевозчикам самые оптимальные и эффективные решения.

«Новтрак» поставляет на дороги России эксклюзивные полуприцепы-тралы, которые выделяются среди других низким собственным весом, функциональностью и практичностью.

Для облегчения веса изделия компания до сих пор использует высокопрочную сталь, которая позволяет не только снизить вес, но и быть уверенным в качестве продукции, делая технику максимально износостойкой.

Тралы с тремя и четырьмя осями проработаны конструкторами новгородского завода до самых мелких деталей.

Так, из низкорамной линейки предприятия можно выделить низкорамный трал TP-361 с разнесенными осями и грузоподъемностью 36,7 т. Благодаря низко расположенной погрузочной площадке, уширителям и функции раздвижения данный полуприцеп идеален для перевозки негабаритных, высоких, широких грузов, тяжелой строительной и сельскохозяйственной техники.

Снаряженная масса трала – 11,3 т, а длина грузовой платформы 15,5 м, на ней вполне поместятся, например, два трактора или комбайн либо же несколько единиц любой другой техники. При условии раздвинутой рамы длина полуприцепа составляет 23,8 м.

Гусак позволяет эксплуатировать трал как с тягачом с колесной формулой 6x2, так и с 4x2 на пневмоподвеске.

Оси марки BPW 3x12 000 кг, усиленное исполнение для жестких дорожных условий. Расстояние между осями 2510+2510 мм, что обеспечивает достаточную жесткость для безопасной перевозки тяжелых грузов за счет равномерного распределения нагрузки на погрузочную площадку. Для увеличения маневренности п/п установлена подруливающая 3-я ось, управляемая трением, с электрическим и механическим стопорным устройством. А чтобы снизить как радиус поворота, так и износ шин при порожном пробеге, 1-я ось трала является подъемной с принудительным управлением из кабины тягача.



Низкорамник MSP-468 с разнесенными осями используется в различных отраслях промышленности, включая строительную, нефтегазовую, аэрокосмическую, металлургическую и т.д. Этот полуприцеп позволяет перевозить грузы весом до 47 тонн, что делает его идеальным инструментом для перевозки различных видов техники, включая строительную, горнодобывающую, сельскохозяйственную, дорожную и другую. Длина изделия – 16 м, а с раздвинутой рамой – 24 м. Так, длина выдвигания составляет 8000 мм. Центральная рама выдвигается при помощи пневматического фиксирующего устройства (с промежуточной фиксацией через 500 мм).

Габаритная ширина стандартная – 2550 мм, но в комплектации предусмотрены выдвигные уширители с обеих сторон на общую ширину 3000 мм, включая сплошной настил из деревянных брусков. Для хранения брусков под рамой между 2-й и 3-й осью установлен оцинкованный ящик закрытого типа.

Оси марки SAF 4 x 11 000 кг, усиленное исполнение для жестких дорожных условий, 1-я ось – подъемная с принудительным управлением из кабины тягача и на раме п/п. А с целью снизить сопротивляемость задних колес и тем самым увеличить маневренность трала на дороге 4-я ось сделана подруливающей. Расстояние между осями – 2510+1360+2510.

При транспортировке колесной техники особенно важно обеспечить быстрый самостоятельный заезд техники на трал, специально для этого на полуприцеп устанавливаются приставные алюминиевые трапы грузоподъемностью 32 т, длиной 2 400 мм, шириной 500 мм.

Помимо двух ранее описанных моделей тралов отдельно стоит отметить низкорамные полуприцепы с фронтальным заездом и низкой платформой, предназначенные для перевозок достаточно высоких грузов, чтобы оставаться в пределах разрешенных габаритов. Например, 4-осный полуприцеп TP-473 с фронтальным заездом грузоподъемностью 52 т способен перевезти большую часть машинного парка страны.

Ежегодно техника новгородского предприятия отправляется обслуживать транспортные компании по всей России, которые курсируют по самым разнообразным направлениям. В этом году предприятию «Meusburger Новтрак» исполняется 30 лет, поэтому спешим пригласить вас на масштабную домашнюю выставку, которая пройдет на территории завода в Великом Новгороде. Подробную информацию можно получить, отправив запрос на участие на почту hausmesse1@m-nov.ru.

– Компания «Meusburger Новтрак» производит технику под конкретного клиента, что делает ее идеальной для конкретного заказчика, у которого есть определенные транспортные задачи. Когда мы знаем техническую задачу клиента, место эксплуатации, то мы можем точно спроектировать габариты п/п, количество осей и их расположение, систему подруливания и т.д., в результате чего и получается полуприцеп, в нашем случае трал, отвечающий всем требованиям перевозчика и способный перевозить практически любой груз, – рассказывает руководитель отдела сбыта Александр Фёдоров.

Помимо восточного направления сейчас усиленно развивается и южное. Представители автоперевозчиков говорят и о перспективности автомобильных перевозок. В этом случае фуры, следующие из Турции, следуют по сухопутному маршруту МТК «Север-Юг», который на данный момент является одним из ключевых транспортных магистралей для

России, так как связывает ее с Индией, Ираном и другими странами Персидского залива.

Развитие как южного, так и восточного направлений в грузоперевозках продолжается и будет продолжаться в ближайшее время. Таким образом, спрос на транспортировку грузов автомобильным транспортом в 2023 году будет только расти после кризиса в 2022 году.

Из широкого модельного ряда «Meusburger Новтрак» можно также выделить и другую модель трала, но уже из четырехосной линейки, подходящую для грузоперевозок тяжелой техники и высоких негабаритных грузов.

Четырехосный специализированный полуприцеп-тяжеловоз MSP-468 может быть как в стандартном, так и в специальном исполнении в зависимости от транспортных задач: длина погрузочной площадки, разные модификации трапов, удобные опции и продуманные детали.



ГК «Вертикаль» – официальный дилер спецтехники Sunward

Рынок строительной спецтехники в России претерпевает огромные изменения. На смену ушедшим брендам приходят другие. Многие компании уже пересматривают структуру своих парков спецтехники в сторону китайских брендов, как полноценной замене.



ГК «Вертикаль» – один из ведущих игроков на рынке строительной спецтехники в России. Компания работает с 2014 года, с офисами в Санкт-Петербурге, Москве, Казани, Ростове-на-Дону и является официальным дилером мировых производителей спецтехники.

Одним из таких брендов является Sunward компания Sunward Intelligent Equipment Group, входящей в ТОП-50 мировых производителей строительной техники и ТОП-20 мировых производителей экскаваторной техники.

Корпорация Sunward основана в 1999 году со штаб-квартирой в столице провинции Хунань г. Чанша (Китай). На площади в 120 гектар располагается промышленный парк: научно-исследовательский и производственный комплексы. На предприятии работают более 5000 человек, а суммарные активы компании достигают 15 млрд юаней (более 160 трлн руб).

Модельный ряд бренда Sunward это мини-погрузчики, телескопические погрузчики, гусеничные и колесные экскаваторы массой от 800 кг до 93 тонн, буровые установки. Первый экскаватор Sunward, выпущенный в 1999 году до сих пор(!) работает на строительной площадке, что свидетельствует о впечатляющей надежности этой техники.

Масштабный заход в нашу страну произошел в 2020 году. ГК «Вертикаль» стала одним из ключевых партнеров бренда Sunward в России, получив статус официального дилера, обеспечила продажи и обслуживание техники российских клиентов на местах.

18 ноября 2021г. состоялась Всемирная дилерская конференция Sunward. Конкурируя среди более

чем 150 других дилеров всего мира, ГК «Вертикаль» одержала победу в номинации «Самый динамично развивающийся дилер в мире».

Самая авторитетная выставка спецтехники в России СТТ BAUMA RUSSIA (г. Москва) теперь не обходится без Sunward. В 2023 г. уже третий раз подряд посетителям будет представлена совместная экспозиция Sunward и ГК «Вертикаль». Она будет в 2 раза больше и масштабнее, подготовка к ней уже идет полным ходом.

За 3 года компанией ГК «Вертикаль» на территории РФ было реализовано почти 500 единиц различной техники Sunward – от мини-погрузчиков до буровых установок.

О чем говорит эта цифра? О накопленном огромном практическом опыте в обслуживании и ремонте. О знаниях, которых ни у кого больше нет. Доставка, наладка и эксплуатация в температурных режимах от +40 до -55, в регионах Крайнего Севера, на болотистых грунтах, в раскаленных южных степях, на карьерах и стройках любого масштаба. ГК «Вертикаль» действительно знает все об этой технике.

Чем спецтехника Sunward может быть интересна российским компаниям?

По мнению генерального директора ГК «Вертикаль» Кузнецова Алексея Валерьевича, эту технику выделяют:

- комплектующие, узлы и агрегаты всемирно зарекомендовавших себя производителей: Cummins, Kubota, Isuzu, KYB, Bosch Rexroth, Kawasaki;
- заводская сборка с обязательным контролем качества;

- надежность, проверенная тысячами часов;
- экономичное содержание;
- компактность и маневренность;
- современный дизайн с большой поверхностью остекления и защитой кабины, обеспечивающие безопасность работы машиниста;
- передовые технологии и используемые инновации, позволившие достичь точности и мягкости работы.

Важным отличием и преимуществом техники Sunward является удобство проведения плановых ТО и ремонтов. За счет грамотной компоновки узлов и упрощенного доступа к ним, максимально сокращается время и расходы на обслуживание техники.

- ГК «Вертикаль» – это:
- более 100 отгрузок каждый месяц,
 - ежедневные выезды на места работы техники,
 - склады запчастей на несколько тысяч позиций,
 - мобильные ремонтные бригады.



г. Санкт-Петербург тел.: 8 (812) 389-45-45
 г. Казань тел.: 8 (843) 24-537-24
 г. Химки тел.: 8 (499) 704-42-44
 г. Ростов-на-Дону тел.: 8 (863) 333-05-45
www.gkvertikal.ru



+7 800 777-92-67

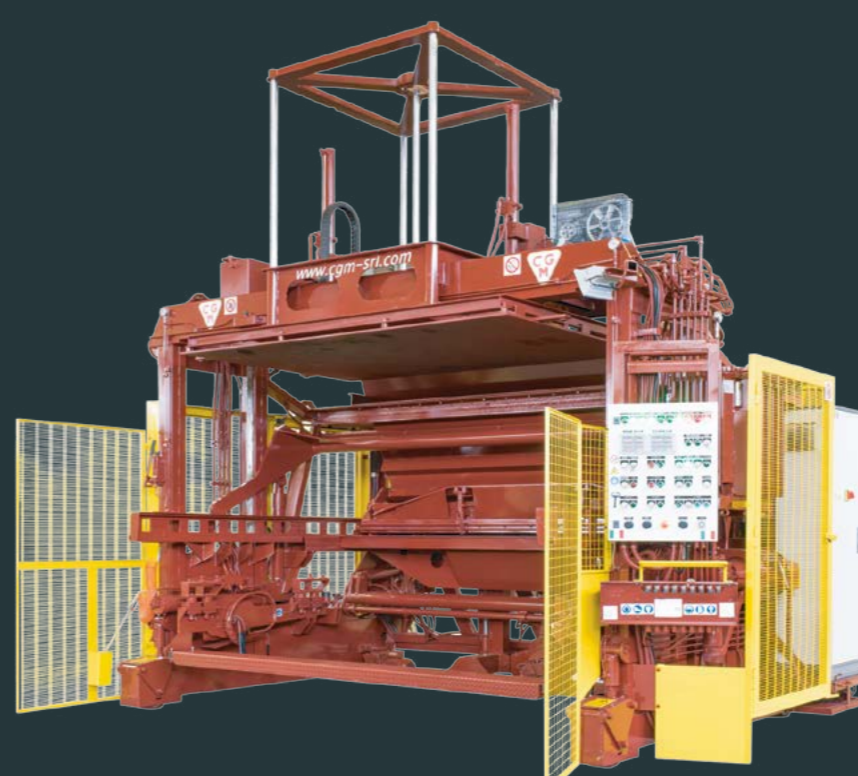
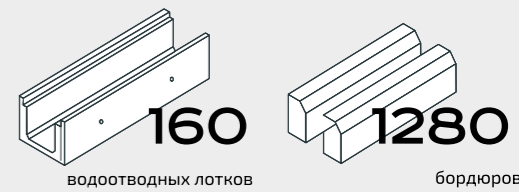
WWW.CGM-SRL.RU

САМОХОДНАЯ ВИБРОФОРМОВОЧНАЯ МАШИНА TC2 H1300

ОДНА МАШИНА И БОЛЕЕ 500 ИЗДЕЛИЙ

В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УСТАНОВЛЕННОЙ ФОРМЫ

Примеры производительности за 8 часовую смену



ХАРАКТЕРИСТИКИ TC2 H1300

Размеры изделий:	3000x2000xH1300 см
Высота загрузки бункера:	260 см
Объем приемного бункера:	1.5 м ³
Размеры машины:	500x410xH366 см
Электроснабжение:	20 кВт
Рекомендуемая площадка:	2000 м ²

МИНИМАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

- ✗ Без пропарочных камер
- ✗ Без кранового оборудования
- ✓ Ровный пол
- ✓ Открытая площадка или легкий цех
- ✓ Подключение к розетке
- ✓ 1 оператор машины

ОКУПАЕМОСТЬ 12 МЕСЯЦЕВ

- КОНКУРЕНТНОСТЬ
- ПРОСТОТА ОБСЛУЖИВАНИЯ
- ПРОИЗВОДСТВО И СЕРВИС В РФ
- УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ



ВИБРАЦИОННАЯ НАДЕЖНОСТЬ (VIBRONA™)

НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК ПРОМЫШЛЕННОЙ ВИБРОИЗОЛЯЦИИ



Передовой производитель в области виброизоляции. Компания разрабатывает решения, производит и предлагает к поставке виброизоляцию, соответствующую требованиям различных рынков.



Цельнометаллические, пневматические пружинные, тросовые, резиновые и силиконовые виброизоляторы для любого промышленного оборудования с широким диапазоном условий эксплуатации, нагрузка на один виброизолятор от 0,1 до 200000 кг.



Тел: +7 (846) 252-92-91; 243-0-27

Факс: +7 (846) 375-75-90, mail@vibrona.ru

www.vibrona.ru

ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ



ГАРАНТИЙНОЕ И СЕРВИСНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ



РЕМОНТ И ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ
К ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКЕ ЧЕТРА



Официальный дилер
ООО "ГРАНД-ТРАКТОРОРЕСУРС"

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



БУРОВЫЕ УСТАНОВКИ ИНСТРУМЕНТ



КОМПЛЕКТАЦИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ
ОБОРУДОВАНИЕМ

ОПЕРАТИВНАЯ ДОСТАВКА

ТЕХНИКА В НАЛИЧИИ

УРБ | ПБУ
МРК | МБШ



+7 (351) 222-41-46
WWW.RUSGEOPIROM.RU

MIKATRADE

+7 (922) 156 13 01
+7 (343) 382-48-89
info@mikatrade.ru

MIKATRADE.RU



МАСШТАБНЫЕ МОДЕЛИ ДОРОЖНО- СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Компания предлагает большой
ассортимент масштабных моделей,
профессионально выполненные копии
образцов техники





Наша компания с 2014 года является производителем вездеходов. За годы существования вездеходы «Шерп» стали популярны и узнаваемы не только в России, но и во всём мире.

В 2022 году наша компания открыла новую страницу бренда – теперь все наши модели вездеходов будут выпускаться под маркой «АРХАНТ». С этого момента наше производство сосредоточено в Санкт-Петербурге. Мы – полностью российская компания, не связанная и не аффилированная с иностранными физическими или юридическими лицами.



Вездеход «Архант N» с колёсной формулой 4x4 на шинах сверхнизкого давления – четвертое поколение легендарных вездеходов, выпускаемых предприятием с 2014 года. Особенностью вездехода являются колёса диаметром 1800 мм, более мощный, дизельный двигатель объёмом 1800 см³, необслуживаемые цепи в масляных ваннах, что позволило существенно повысить эксплуатационную надёжность снегоболотохода, увеличить межсервисный интервал со 100 до 250 моточасов и расширить заводскую гарантию с 200 до 1000 моточасов. Вездеход обладает потенциалом возможности установки дополнительных опций, доступных прошлым поколениям модельного ряда, кроме того, появилась возможность установки комфортабельных сидений для пассажиров и кондиционера.

Десятиколёсный снегоболотоход «Архант 10» с колёсной формулой 10x10 обладает впечатляющими внедорожными характеристиками и, в сочетании с грузоподъёмностью 3,5 тонны, пользуется заслуженным успехом среди профессионалов, использующих внедорожную технику в интересах производственных процессов компаний, связанных с обслуживанием нефте- и газопроводов и других линейных объектов, доставкой грузов в период распутицы, доставкой персонала к удалённым производственным объектам и т.д. Рыночный потенциал этой модели чрезвычайно высок, это обусловлено тем, что хвостовая секция вездехода представляет собой универсальную платформу для размещения различного производственного оборудования Заказчиков. В настоящее время на базе «Архант 10» компания выпускает грузовые платформы, грузовые платформы с КМУ, экспедиционные модули с различным насыщением, пассажирские модули-вахтовки.



В августе прошлого года компанией была представлена бюджетная модель вездехода «Архант», созданная на основе предшествующих моделей, прошедших испытание временем. Ключевым отличием новой модели стала переднемоторная компоновка, в отличие от остальных вездеходов модельного ряда предприятия, что позволило увеличить полезное пространство внутри вездехода. При этом пришлось отказаться от традиционного расположения входной группы в передней части машины, сохранив, впрочем, удобный вход, оснащённый дверью-трапом в кормовой части. В базовой комплектации «Архант» будет представлять собой внедорожник в форм-факторе Jeep Wrangler в открытом летнем варианте без крыши, опционально, возможна поставка тента или композитный кунг, в зависимости от условий эксплуатации вездехода. Ну и, конечно, одним из главных преимуществ новой модели станет базовая цена, открывающая компании «Архант» дорогу в бюджетный сегмент рынка снегоболотоходов, с сохранением качества и надёжности ШЕРП.

Адрес: 198323
г. Санкт-Петербург,
Волхонское шоссе, д. 111

Тел.: +7 (812) 244-43-99;
+7 (812) 244-43-93
www.arkhunt.ru

ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ

 ТЕХНИКА

 ЗАПЧАСТИ

 СЕРВИС

Официальный дилер
Компания
"УРАЛПРОМСЕРВИС"
тел: +7 (343) 379-00-77
www.ups7.ru
г. Екатеринбург



Лизинг спецтехники из КНР – возможность зарабатывать уже сегодня

Российский рынок спецтехники и грузового транспорта переживает трансформацию: все большую долю занимают бренды из КНР. Лизинговые компании оперативно отреагировали на перемены, увеличили и разнообразили портфели по китайским брендам грузовых автомобилей, экскаваторов, бульдозеров, погрузчиков. Почему выгодно приобретать технику в лизинг сегодня?



КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОК СПЕЦТЕХНИКИ

После ухода с российского рынка ряда мировых производителей спецтехники китайские бренды начали активно отвоевывать их долю.

Наибольших успехов они достигли в категории коммерческого транспорта: Shacman и Sitrak вошли в десятку самых продаваемых грузовиков по статистике «Автостат». По данным Федеральной таможенной службы РФ, в 2022 году из Китая в Россию была ввезена 31 000 грузовых автомобилей, что в четыре раза больше показателей прошлого года. В 2023 году тенденция усилилась: названные бренды попали уже в топ-3 по итогам января и февраля.

В категориях строительной и дорожно-строительной техники тоже отчетливо ощущается «восточный ветер». Агентство ID-Marketing подсчитало, что по итогам 2022 года импорт китайских автокранов вырос на 142%, карьерных

самосвалов – на 75%, фронтальных погрузчиков – на 34,3%, а экскаваторов – на 32%. Увеличилось присутствие брендов Sany, SDLG, XCMG, Sunward, Zoomlion, LiuGong.

И это не пустые цифры, российские предприятия действительно голосуют за китайские машины рублем. Многие убедились в их надежности в различных сферах и условиях эксплуатации и расширяют парк техники из КНР, в том числе с использованием лизинга.

РОСТ ЛИЗИНГА КИТАЙСКОЙ ТЕХНИКИ

Согласно исследованию агентства НАПИ, в 2022 году продажи китайских грузовых автомобилей выросли на рекордные 248%, а их доля достигла 30,7%. В структуре портфелей лизинговых компаний также произошел закономерный рост. В частности, по данным ВТБ Лизинг, по итогам 2022 года доля грузовых машин китайских марок

увеличилась с 16% до 49%, китайской спецтехники – с 37% до 55%.

Среди грузовых автомобилей лидерами по сделкам в портфеле ВТБ Лизинг стали Shacman (36% от продаж китайских грузовых машин), Sitrak (19%) и FAW (16%). За 2022 год совокупно их продажи увеличились в 4 раза по сравнению с 2021 годом. В сегменте спецтехники самыми востребованными были марки XCMG (14% от продаж китайской спецтехники), Lonking и SDLG (по 11%). Наибольший рост при этом показали Zoomlion и Sany – количество сделок по финансированию техники этих марок выросло за 2022 год более чем в 5 раз.

5 ПРЕИМУЩЕСТВ КИТАЙСКОЙ СПЕЦТЕХНИКИ В ЛИЗИНГ

Российский бизнес сегодня живет в условиях повышенных нагрузок, выделить средства на 100% оплату спецтехники непросто. Ситуацию осложняют нестабильность курсов валют,

постоянный рост цен и нехватка машин в наличии. Рациональное решение – лизинг с его преимуществами.

1. Выигранное время. Лизинг дает возможность оперативно получить технику и начать работать, зарабатывать, участвовать в конкурсах прямо сейчас.

2. Отсутствие капитальных вложений. Здесь все понятно: каждый бизнесмен предпочтет сохранить деньги в обороте.

3. Экономия на налогах. Юридические лица на ОСН имеют право на полное возмещение НДС с лизинговых платежей и снижение налога на прибыль.

4. Гибкие условия финансирования. Бизнесу доступны различные параметры лизинговой сделки: с минимальным авансом, минимальными платежами и без переплат. Компании могут выбирать свои условия договора и определять наиболее комфортную для себя сумму ежемесячного платежа.

5. Простое оформление. Для заключения сделки требуется всего 4 документа, денежный залог не нужен. Заявку можно подать онлайн и получить ответ уже через день.

МЕНЬШЕ СЛОВ – БОЛЬШЕ ЦИФР

Общая сумма скидок при покупке китайской спецтехники в лизинг измеряется в сотнях тысяч рублей, экономия на налогах может достигать 40% от суммы лизингового договора, ваша прибыль за время эксплуатации машины и лояльность клиентов – бесценна. Но мы все же приведем расчет экономии на примере самосвала Shacman X3000 8X4 (Weichai WP12) стоимостью 8,4 млн руб. Расчет (Таблица 1) выполнен для компаний на ОСН по следующим параметрам: размер аванса – 20%, срок финансовой аренды – 3 года, выкупной платеж – тысяча рублей.

КАК ПРИОБРЕСТИ КИТАЙСКУЮ ТЕХНИКУ В ЛИЗИНГ?

Лизинг – это современный способ сделать имущество доступным, снизив стартовые траты и финансовые риски. Он дает возможность сконцентрироваться на главном – росте и развитии бизнеса.

Вам необходимо подобрать технику у официального поставщика и подать заявку на оформление лизинга на транспортное средство через сайт или в офисе компании. Но бывает еще проще. Крупные лизингодатели имеют прочные партнерские отношения с рядом дилеров машин из КНР: продавцы, видя вашу потребность, сами порекомендуют компанию, а представители финансовой организации помогут с подбором и поиском машины.

Узнать больше о лизинге спецтехники и грузового транспорта из КНР вы можете на сайте www.vtb-leasing.ru или по тел. 8 800 551 83 92.

Таблица 1 Стоимость владения самосвалом Shacman X3000 на условиях финансовой аренды.

УСЛОВИЯ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА	РАСХОДЫ, РУБ.
Стоимость имущества	8 442 120
Аванс	1 688 424
Лизинговые платежи, с НДС	263 961
НДС к возмещению	1 821 174
Снижение налога на прибыль за счет включения платежей в расходы	1 821 174
Итоговые расходы	7 284 697



АО «ПТМ» – от торговой компании к производству и инжинирингу

В России машиностроение, как отрасль промышленности, начала формироваться более 300 лет назад. И за эти столетия оно планомерно развивалось, претерпевая немало реорганизаций и изменений. В начале XXI века отрасль объединила более 2000 крупных и средних предприятий с общей численностью более 4 млн сотрудников и стала лидером по темпам увеличения промышленного производства — 9,4% против 7% в среднем по предприятиям других отраслей. Но что стоит за статистикой? Люди. Специалисты, которые одержимы своим делом и не боятся перемен. И лидеры, которые объединяют единомышленников и создают предприятия, формируя не только облик российской промышленности, но и современной России. Одна из таких компаний – российский производитель конвейерного оборудования и поставщик комплексных решений для горнодобывающей и металлургической отраслей промышленности – АО «ПТМ».

С ЧЕГО НАЧИНАЛСЯ АО «ПТМ»

История АО «ПТМ» берет начало в 1999 году. Тогда молодая компания из Таганрога занималась продажей оборудования ведущих российских предприятий. В 2000-х годах развитие российской экономики характеризовалось более высокими темпами роста, как в сравнении с экономически развитыми странами Запада, так и с большинством стран с сопоставимым уровнем благосостояния. В ответ на потребности быстро растущего рынка пришло понимание, что для дальнейшего роста, необходим переход от торговой компании к производственной. Это и стало первой трансформацией и отправной точкой для развития и становления АО «ПТМ» таким, каким он является сегодня.

СТАБИЛЬНОЕ И ПОСТУПАТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В 2000—2007 ГГ. ПОЗВОЛИЛО ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ДОЛГОСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ.

Руководствуясь высокими требованиями к качеству выпускаемой продукции, в 2005 году АО «ПТМ» запускает первые образцы конвейерных роликов. С расширением экспертизы и амбиции росла и необходимость в собственной производственной площадке. Так, спустя два года компания выкупает Миллеровский завод металлургического оборудования им. Гаврилова. На базе предприятия планировалось перезапустить производство конвейерного оборудования. К сожалению, тогда модернизация оказалась практически невозможной и пришло понимание, что необходимо действовать иначе – создавать собственные мощности. АО «ПТМ» медленно, но планомерно из небольшого производителя превращается в крупное промышленное предприятие.

В 2008 года компания запускает собственное производство не просто комплектующих, а полномасштабного конвейерного оборудования. А уже в 2011 году начинается выпуск технологичных горячеформованных роликов с увеличенным сроком эксплуатации. Благодаря накопленной экспертизе и опыту работы на индустриальном рынке специалистам АО «ПТМ» удалось увеличить их ресурс до 50 тысяч часов,



в то время как лучшие решения на рынке ограничивались 30 тысячами.

ПО ВНУТРЕННИМ ДАННЫМ АО «ПТМ», СРОК ЭКСПЛУАТАЦИИ НЕКОТОРЫХ ВИДОВ РОЛИКОВ КОМПАНИИ, ПРИ УСЛОВИИ ПРАВИЛЬНОЙ УСТАНОВКИ КОНВЕЙЕРА, СЛУЖАТ В НЕСКОЛЬКО РАЗ ДОЛЬШЕ АНАЛОГИЧНЫХ РЕШЕНИЙ КОНКУРЕНТОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ИНОСТРАННОГО ПРОИЗВОДСТВА.

ОТ ДИСТРИБЬЮЦИИ К ИНЖИНИРИНГУ

Вначале продукция выпускалась по стандартной технологии на базе советских каталогов, но постепенно внутри компании формируется сильная конструкторская команда, которая начинает разрабатывать собственные технологические решения. Так, в 2015 году был запатентован конвейерный став. Особенности и преимущества конструкции стали ответом на запрос рынка – универсальность и простота при монтаже.

Сегодня комплексные решения находят применения на предприятиях горнодобывающей, металлургической и других отраслей промышленности, где требования к конвейерному оборудованию значительно выше остальных, а каждая «машина» создается, исходя из индивидуальных требований, задач заказчика и особенностей площадки.

ВЫЗОВЫ МЕНЯЮТСЯ, ЦЕННОСТИ ОСТАЮТСЯ

Охватившая мир пандемия COVID-19 повлияла на все сферы экономики и заставила промышленников принять новые правила игры. И именно в этот непростой 2020 год, на предприятии АО «ПТМ» начинается масштабная модернизация, которая позволила в последующие годы запустить дополнительную линию производства и увеличить объемы выпускаемой продукции почти в два раза, сведя к минимуму простой оборудования, а также гарантировать соблюдение сроков выполнения проектов.

Однако не успела российская промышленность оправиться от последствий пандемии, как 2022 год

принес новые вызовы. Уход западных производителей был резким и неожиданным и стал для локальных производителей настоящей проверкой на прочность. Но вместе с тем для АО «ПТМ» он открыл новые возможности как для выполнения заказов, так и для расширения собственного производства. За 2022 производителю удалось найти альтернативу европейским поставщикам в Турции, Индии и ЮАР. Сохранить бизнес, поддержать необходимый уровень прибыльности и усилить позиции компании на индустриальном рынке удалось и благодаря слаженной работе команды.

Роман Лабурцев, основатель и генеральный директор АО «ПТМ»:

«В основе нашей устойчивости и силы находятся, прежде всего, люди. Сплочённая и профессиональная команда, которая формировалась годами. Сегодня в АО «ПТМ» работает более 300 сотрудников, многие из которых со дня основания компании. Понимая, что за нашим производством стоит такой коллектив, я уверен, что мы выстоим не только сегодня, но и преодолеем возможные трудности, которые возникнут на пути роста и развития.»

НАШИ ДНИ

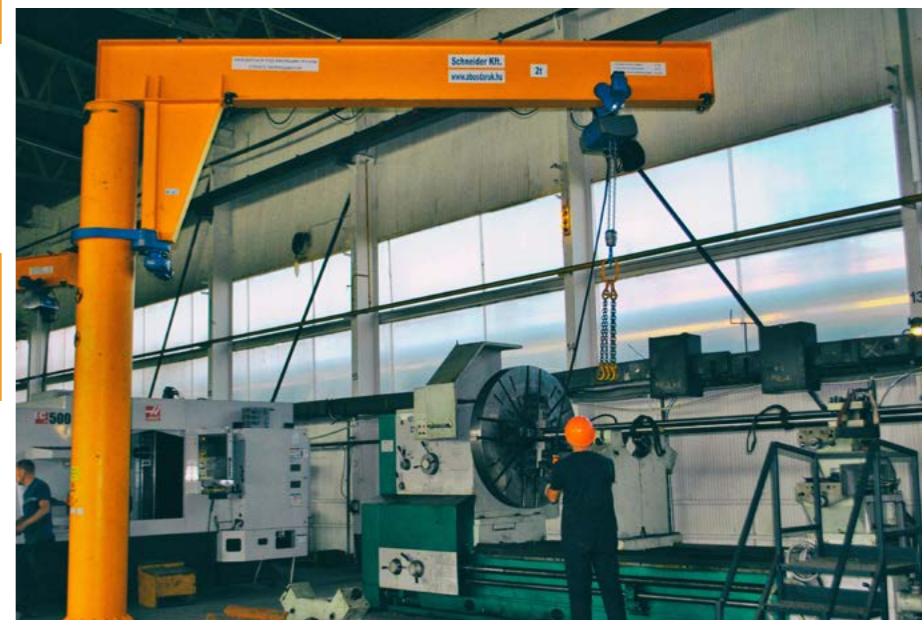
Сегодня АО «ПТМ» — один из лидеров в области проектирования и производства конвейерного оборудования для ведущих отраслей промышленности. Компания стремительно развивается и планомерно наращивает мощности, развивая свою структуру и укрепляя позиций в странах СНГ, Азии и Африки.

В ЧИСЛЕ ЗАКАЗЧИКОВ АО «ПТМ» ТАКИЕ КОМПАНИИ, КАК ООО УК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ», ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ», ООО «УК «КОЛМАР», ПАО ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ», ПАО «УРАЛКАЛИЙ», ПАО «ФОСАГРО», АО ТНК «КАЗХРОМ», ERG И АО «АЛМАЛЫКСКИЙ ГМК» МОФ-3. И ДРУГИЕ ВЕДУЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ РОССИИ И СНГ.

Уже в текущем году АО «ПТМ» планирует объединить экспертизу и технические возможности, сформировать команду инженеров-проектировщиков для реализации более масштабных проектов, в частности – проектирования и оснащения фабрик и обогатительных комплексов ЦТП.

В 2019 ГОДУ СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА АО «ПТМ» БЫЛА СЕРТИФИЦИРОВАНА ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ СТАНДАРТУ ISO 9001:2015.

25 апреля компания АО «ПТМ» примет участие в выставке Mining World Russia 2023, где предстанет в новом облике. Представит пройденный путь от дистрибьютора до разработчика комплексных решений, расскажет о планах развития и возможностях, которые совсем скоро станут доступны заказчикам и партнерам.



ZAUBERG: расширение российского рынка спецтехники

Процесс завоевания российского рынка спецтехники китайскими компаниями занял немало времени, однако и сегодня спецтехника из КНР актуальна как никогда.

Раньше китайскую технику компании приобретали только из-за более низкой стоимости, чем у европейских и американских брендов, но в текущих реалиях в связи с уходом ряда зарубежных производителей с российского рынка и образовавшегося дефицита спрос на китайскую технику в разы увеличился. Вместе с этим и качество техники из КНР значительно улучшилось.

В последние годы ряд компаний из Китая производит и поставляет на российский рынок достойную альтернативу ушедшим брендам, которая соответствует всем современным требованиям, надежна в работе и удобна в обслуживании.

Одной из компаний, использующих качественные агрегаты и узлы при производстве спецтехники, является ZAUBERG.

ZAUBERG – это инженерно-конструкторская фирма, запустившая вспомогательное производство в КНР в начале 2020 года, тем самым расширив линейку производимых машин более бюджетными моделями, близкими к европейским стандартам качества.

Компания при создании своего продукта стремится не к максимальной экономии и снижению себестоимости машин, зачастую ведущих к потере качества, а к усовершенствованию характеристик в зависимости от запросов потребителей.

В феврале 2021 года ZAUBERG заключил официальный договор с компанией ООО «Центр Технического Оборудования» для реализации техники на территории России. Ключевым пунктом договора является невозможность реализации техники посредством дилерской сети. Данное решение характерно для европейских компаний, заинтересованных в репутации своего продукта. Каждый гарантийный случай или ТО проходят через официальный сервис компании, что исключает фактор недобросовестности дилера.

В результате ZAUBERG производит и поставляет технику с европейскими комплектующими и китайской сборкой под пристальным руководством немецких инженеров.

На российском рынке ZAUBERG закрывает потребность в следующих видах техники:

- Мини-погрузчики;
- Бульдозеры;
- Экскаваторы;
- Экскаваторы-погрузчики;
- Фронтальные погрузчики;
- Вилочные погрузчики;
- Малая складская техника.



ТЕХНИКА ZAUBERG			
Экскаваторы-погрузчики		Фронтальные погрузчики	
Масса, кг.	10 050	Грузоподъемность, кг.	3 000–6 000
Глубина копания, мм.	4 230–5 250	Объем ковша, м³.	1,8–4
Высота выгрузки фронтала, мм.	2 700–3 100	Вес, кг.	10 600–17 000
Кротовый ход	на равноколенных	Высота выгрузки, мм.	3 100–3 560
Мини-погрузчики		Бульдозеры	
Грузоподъемность, кг.	850–1 250	Масса, кг.	17 000–49 000
Вместимость ковша, м³.	0,35–0,55	Объем отвала, м³.	4,6–13,5
Опрокидывающая нагрузка, кг.	1 700–2 520	Мощность двигателя, кВт.	131–373
Высота выгрузки, мм.	3 100 по шарниру	Тип подвески	Дельтовидная
Вилочные погрузчики		Экскаваторы	
Грузоподъемность, кг.	1 500–30 000	Масса, кг.	6 500–49 000
Высота подъема, мм.	3 000–12 000	Объем ковша, м³.	0,21–2,4
Тип двигателя	дизель/бензин/электро	Глубина копания, мм.	3 820–7 795
Цельнолитые и пневмошины	да/да	Мощность двигателя	35,5–238



Бренду ZAUBERG за несколько лет удалось заслужить доверие у российских потребителей. В первый год выхода на российский рынок удалось реализовать 315 единиц спецтехники. Однако уже в 2022 году 1 137 компаний приобрели машины китайского производителя под коммунальные и дорожно-строительные задачи.

Несмотря на постановление об увеличении ставок утилизационного сбора на спецтехнику с 1 января 2023 года, спрос на машины ZAUBERG продолжил расти. Поэтому компания планирует реализовать 3 000 единиц спецтехники за текущий год.

Увеличение спроса на ZAUBERG объясняется в том числе ключевым принципом компании «Центр Технического Оборудования» – продавать технику непосредственно из наличия, а не с поставки, как делают многие игроки российского рынка. Поэтому представитель бренда ежемесячно завозит порядка 250 машин на территорию РФ.

Также на актуальность данной техники для потребителей влияет текущая ситуация на рынке, при которой многие заводы завершили производство для России. В связи с этим необходимо вновь повышать предложение и расширять ассортимент рынка, и ZAUBERG помогает закрывать перечисленные потребности.

Растущие спрос и объемы продаж позволяют ZAUBERG инвестировать в более дорогостоящее оборудование и надежные комплектующие, нанимать высококвалифицированных специалистов, в результате чего на выходе российский потребитель получает надежную и созданную для работы в тяжелых климатических условиях технику.

Именно по этим причинам производитель быстро набрал и продолжает набирать популярность на российском рынке.

В 2022 году компания ZAUBERG в лице официального дистрибьютора поучаствовала в специализированных выставках:

- «СТ Экспо» – с 24 по 27 мая;
- «Уголь России и Майнинг» – с 7 по 10 июня;
- «CeMAT Russia» – с 20 по 22 сентября.

На них бренд представил уже проверенную спецтехнику на российском рынке и несколько новинок.

На выставках генеральный директор ООО «Центр технического оборудования» лично общается с клиентами, а затем передает обратную связь заводу, что позволяет ZAUBERG продолжать совершенствовать свой продукт.

Компания ZAUBERG вместе с официальным дистрибьютором каждые полгода анализирует продажи, показатели качества и функциональности техники, чтобы исправить выявленные в процессе использования слабые места, а также комплексно модернизировать технику.

Так, в марте 2022 года начались продажи мини-погрузчиков ZAUBERG серии G1, а уже в сентябре этого же года компания выпустила усовершенствованную серию G2, в которую входят следующие модели:

- ZAUBERG MN850
Грузоподъемность: 850 кг;
Вместимость ковша: 0,47 м³.
- ZAUBERG MN950
Грузоподъемность: 950 кг;
Вместимость ковша: 0,47 м³.
- ZAUBERG MN1250
Грузоподъемность: 1250 кг;
Вместимость ковша: 0,55 м³.

В мини-погрузчиках ZAUBERG MN850 и MN950 установлены дизельные двигатели XINCHAI со



сниженным шумом во время работы. При создании ZAUBERG MN1250 производитель сделал выбор в пользу износостойких и неприхотливых к топливу двигателей Quanchai. Все они подходят для российского рынка, поскольку адаптированы для работы в суровых погодных условиях.

Выпуская мини-погрузчики серии G2, ZAUBERG учел отклик покупателей мини-погрузчиков серии G1 и произвел следующие изменения:

- улучшил форму стрелы погрузчика для увеличения обзорности из кабины оператора;
- увеличил колесную базу для лучшей плавности хода и комфортабельности, в результате чего неровности дорожных покрытий чувствуются не так сильно;
- усовершенствовал комплектующие гидравлики, сделав их более надежными;
- перенес радиатор кондиционера в моторный отсек для уменьшения высоты погрузчика;
- создал возможность поднимать кабину выше для более удобного доступа к узлам и агрегатам.

Клиентоориентированность и осознанный подход при переходе с серии G1 на серию G2, а также нацеленность на высокое качество техники, позволили ZAUBERG снизить количество гарантийных случаев на 43%.

В текущем году производитель разрабатывает мини-погрузчики серии G3, которые выйдут на российский рынок с улучшенным дизайном и качеством сборки, дополненными современными опциями и улучшенными характеристиками.

ZAUBERG

7 (800) 500-27-94
<https://goo.su/OWLC>



Импорт спецтехники из Китая

Одной из цифр, потрясших рынок специальной и коммерческой техники в конце 2022 года, стало заявление Федеральной таможенной службы РФ о том, что импорт автомобилей и спецтехники из Китая увеличился в 1,5 раза, общий товарооборот – почти на треть. Все знали, что доля брендов из КНР на российском рынке специальных и коммерческих машин растет, но не задумывались, насколько и в каких сегментах этот скачок особенно ощутим.

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

Продажи дорожно-строительной техники и специальной техники в 2022 году в количественном выражении впервые с 2016 снизились, подсчитали эксперты Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). Падение составило треть по сравнению с предыдущим годом. Всего за прошлый год было продано 13 677 единиц техники, попадающей в подсчеты АЕБ.

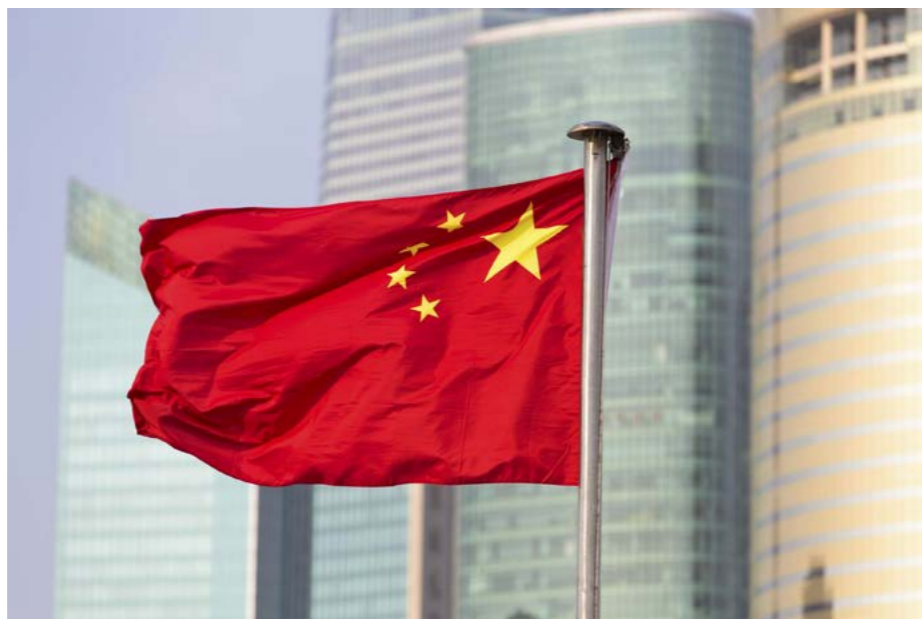
При этом, по данным ассоциации «Росспецмаш», производство российской дорожно-строительной техники за год выросло на 35% по сравнению с 2021 годом и составило 75,6 млрд рублей в денежном выражении. Но отечественные предприятия работают в условиях жесткого демпинга со стороны китайских брендов, которые наращивают и долю, и объем поставок и таким образом задают общий тон всему импорту. По данным ФТС, за 11 месяцев 2022 года в Россию было импортировано 106 тысяч китайских автомобилей.

Маркетинговая компания ID-Marketing в рамках онлайн-конференции «Экскаватор Ру» привела статистику за последние восемь лет.

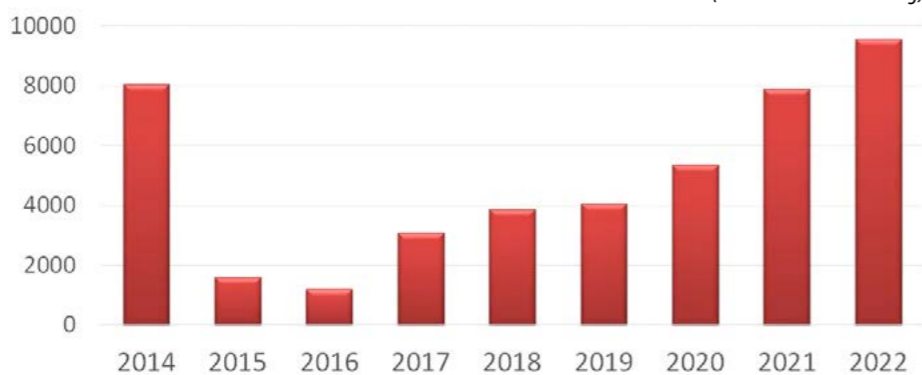
Аналитики отмечают, что в прошлые годы вошло много техники мировых брендов, собранной в Китае, теперь все большую долю занимают именно китайские производители. В результате в 2022 году целый ряд брендов из представителей Поднебесной занял более половины рынка по целевым сегментам. Так, позиции китайских брендов значительно укрепились среди автокранов, грузовиков, погрузчиков, строительной техники, тягачей и экскаваторов. По данным «Авито Авто», большой рост показали китайские производители XCMG, Lonking, ZVEZDA, Zoomlion в сегменте строительной технике, Shacman (Shaanxi) и HOWO в категории «грузовики».

Представление об объемах коммерческого транспорта и специальных самоходных машин, въезжающих из КНР в РФ, можно также составить на основе таможенных данных.

Как пишет газета «Маньчжоули Жибао», экспорт грузовиков и строительной техники из Маньчжурии в Забайкальск в 2022 году вырос на 220,4% и превысил 21 600 единиц. В китайском издании отмечают, что за сутки вывозится до 133 единиц и они в основном экспортируются в страны, расположенные вдоль инициативы «Один пояс, один путь», но российские дилеры уверяют: практически весь объем поставляется в российские регионы.



Сравнительная динамика импорта спецтехники за январь – март 2014–2022 гг., шт. (Источник: ID-Marketing)



В соседней Амурской области импорт спецтехники из Китая через пункты Благовещенск – Хэйхэ, Полярково – Сюньке пропуска вырос в ушедшем году в 2 раза: ввезено более 10 000 единиц техники: автопогрузчиков, самосвалов, бульдозеров, автокранов, бетономесителей, дорожных катков, тягачей и другой спецтехники.

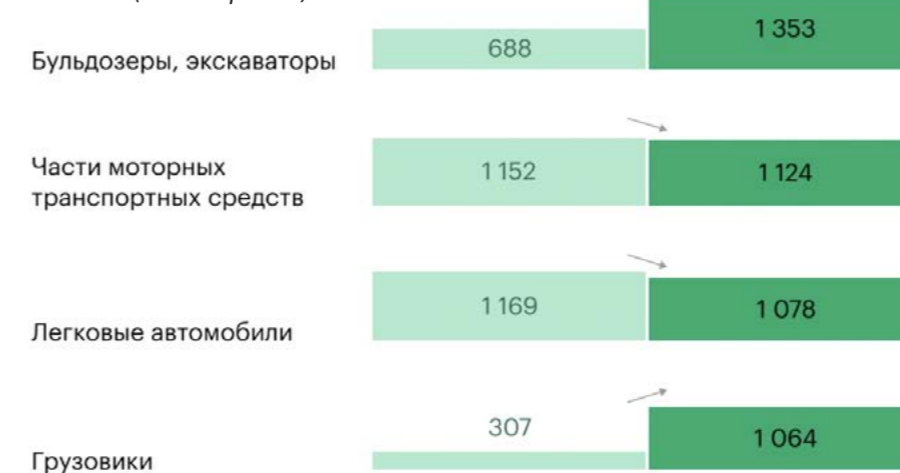
Импорт спецтехники из Китая в Челябинскую область удвоился. Всего в 2022 году через южноуральскую таможню было ввезено 4 552 грузовых машины из КНР: Howo (41%), Shacman (33%), Sitrak (14%) и Hongyan (10%). Точных данных о дорожно-строительной технике служба не предоставила.

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

По итогам 2022 года в России было куплено 84 200 новых грузовых автомобилей, что на 15,6% меньше, чем годом ранее, сообщает агентство «Автостат» со ссылкой на данные АО «ППК». Импорт грузовиков из Китая в Россию, по данным Федеральной таможенной службы, за год увеличился в четыре раза и достиг почти 31 000 единиц.

Несмотря на активную экспансию марок из КНР, лидером рынка остался отечественный КамАЗ, на долю которого в минувшем году пришлось 37,41%, или 31 500 машин (-11,8% к 2021 году). На втором месте китайский Shacman (Shaanxi). Доля этого бренда выросла за год почти в 4 раза (до

Главное таможенное управление КНР обнародовало такие данные объемов экспорта в денежном эквиваленте (млн долларов США):



11,5%) и достигла 9 700 штук. Далее в рейтинге располагаются российские и китайские производители, а также белорусский МАЗ и шведский Volvo. В десятку лидеров вошел еще один производитель из КНР – Sitrak, которого в 2021 году на российском рынке не было.

Эксперты агентства «Автостат» отмечают, что у 5 из 10 лучших брендов в 2022 году имел место рыночный рост, но если у Ural он составил 4,4%, то у «китайцев» (Shacman, FAW, Howo, JAC) превысил 100%.

Однако уже в январе, по данным маркетингового агентства НАПИ, лидер сменился. Продажи новых грузовых автомобилей выросли на 11,7%. Лидером по итогам января стал китайский Sitrak, второе место занял Shacman, на третьем – КамАЗ, который, кстати, по итогам 2022 года сообщил о рекордных результатах продаж за всю историю работы компании.

Начало февраля и вовсе удивило экспертов автомобильного рынка тем, что отечественный КамАЗ впервые не попал в ТОП-3 модельного рейтинга на рынке новых грузовых автомобилей. Согласно данным «Автостата» и «ППК», за указанный период первые три строчки оказались заняты представителями китайского автопрома: новинка SITRAK C7H, Shacman (Shaanxi) SX3318 и FAW CA3310. Тренд, который игроки рынка в шутку называют «восточный экспресс» усиливается.

Это подтверждают и лизинговые компании. Так, по итогам 2022 года продажи в лизинг новой китайской грузовой техники брендов Shacman/Shaanxi оказались выше, чем у российского бренда: КамАЗ расположился на втором месте рейтинга.

Хотя отметим, что дилеры китайских грузовых автомобилей все же говорят о некоторых сложностях. Например, о несоблюдении сроков поставок со стороны заводов КНР, очередях на МАПП,

Топ моделей новых грузовых автомобилей (Январь 2023 г.)

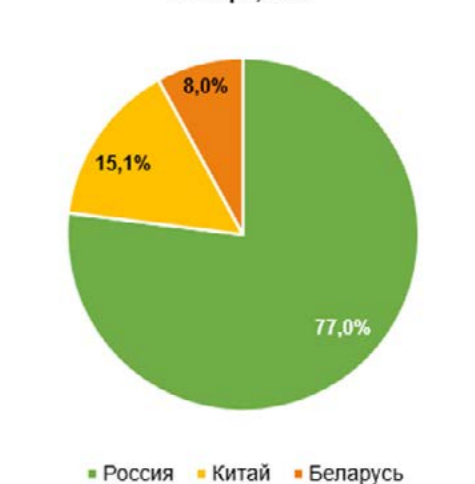
МОДЕЛЬ	КОЛИЧЕСТВО, ТЫС. ШТ.	Доля
SITRAK C7H	1,0	14,2%
SHACMAN SX3258	0,5	7,5%
KAMAZ 65115	0,5	7,3%
KAMAZ 43118	0,5	7,3%
FAW CA3250	0,3	4,5%
GAZ GAZON NEXT	0,3	4,0%
FAW CA3310	0,3	4,0%
SHACMAN SX3318	0,3	3,9%
HOWO ZZ3317	0,2	2,9%
KAMAZ 6520	0,2	2,4%
ТОП-10	4,0	58,0%
Другие	2,9	42,0%
Всего	7,0	-

перебоях с поставками кнопок «ЭРА-ГЛОНАСС», сложностях с запчастями.

Что касается рынка автобусов, по информации «Автостата» и «ППК», результаты 2022 года таковы: реализовано 12 898 единиц, что на 7,2% меньше, чем в 2021 году. Более 40% купленных новых автобусов пришлось на отечественную марку ПАЗ: 5 456 единиц, что почти на 30% ниже предыдущего года. Далее в марочном рейтинге следуют NEFAZ (1 425 шт. и – 14,3%), Yutong (1 194 шт. и рост в 3,3 раза), Volgabus (1 146 шт. и рост в 3 раза), LIAZ (1 069 шт. и – 42,1%) и МАЗ (1 065 шт. и рост в 2,2 раза).

По данным Национального агентства промышленной информации, автобусный сегмент комтранса в январе 2023 года вырос на 39,4%. За месяц продано 1 300 автобусов против 900 единиц годом ранее. Больше всего прироста продаж китайских автобусов (+317%), в результате доля китайской техники на рынке выросла в 3 раза и достигла 15%. Наибольшим спросом пользовались автобусы Yutong, продажи которых выросли на 590,5%.

Структура рынка новых автобусов



Источник: НАПИ (Национальное агентство промышленной информации)

Топ моделей новых грузовых автомобилей (Январь 2022 г.)

МОДЕЛЬ	КОЛИЧЕСТВО, ТЫС. ШТ.	Доля
KAMAZ 43118	0,6	9,6%
GAZ GAZON NEXT	0,5	7,2%
KAMAZ 65115	0,3	5,5%
KAMAZ 5490	0,3	5,2%
URAL 4320	0,3	4,5%
VOLVO FH	0,3	4,1%
KAMAZ 6520	0,2	3,1%
MERCEDES-BENZ ACTROS	0,2	3,0%
URAL 5557	0,1	2,0%
VOLVO FM	0,1	1,9%
ТОП-10	2,9	46,0%
Другие	3,4	54,0%
Всего	6,2	-



Что еще нужно сказать о рынке коммерческого транспорта?

Во-первых, интересное наблюдение сделали эксперты НАПИ. Они оценили остаточную стоимость грузовых автомобилей: примечательно, что здесь китайские модели также в лидерах. То есть техника работает вполне успешно: выдерживает нагрузки, более или менее адекватно обслуживается и попадает на вторичный рынок.

Во-вторых, продажи коммерческого транспорта в большей степени, чем другие, цифровизируются: выход на онлайн-площадки стал одним из главных драйверов развития. При этом аналитики «Авито Авто» подтверждают все обозначенные выше тенденции по экспансии китайской техники. Из любопытного они отмечают, что на фоне дефицита машин доля объявлений с предложением техники под заказ

на онлайн-площадке выросла на 7%.

В-третьих, во время как российские производители рассчитывают на господдержку, китайские активно работают. Ассоциация «Спецавтопром» в начале марта через министра промышленности и торговли Дениса Мантурова попросила правительство повысить ставки утилизационного сбора на самосвалы, чтобы российские производители могли конкурировать с китайскими марками по цене. А 16 февраля в Общественной палате РФ Русско-азиатский союз промышленников и предпринимателей (РАСПП), Российско-китайский комитет дружбы, мира и развития и Союз китайских предпринимателей в России презентовали учрежденную ими Ассоциацию китайских автопроизводителей. Предполагается, что эта структура будет заниматься проблемами импорта автомобилей в Россию или

локализации производств, в том числе вопросами признания сертификатов ОТТС, регулирования повышения утилизационного сбора.

Что касается прогнозов, согласно базовому сценарию НАПИ, продажи новых грузовых автомобилей в 2023 году достигнут 86 740 единиц. По оптимистичному сценарию – 92 790, а по пессимистичному не превысят 79 010. КамАЗ реализует план продаж на внутреннем рынке России на 80–100%. ГАЗ, «Урал» и МАЗ не выйдут на объемы продаж, которые были до 24 февраля 2022 года. Бренды «большой семерки» не вернутся в полном смысле этого слова, будут поставляться только в небольших количествах по параллельному импорту. Соответственно, китайские марки увеличат свою долю на российском рынке.

СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕХНИКА

Рынок дорожно-строительной и спецтехники в России после рекордных результатов 2021 года подошел к 2022 с позитивными ожиданиями, но политическая ситуация внесла свои коррективы. В результате по итогам 2022 года рынок сократился на 33%, до 13 700 машин, сообщает Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ): падение продаж было во всех сегментах, кроме колесных экскаваторов. Так, реализация экскаваторов-погрузчиков (на 65%, до 1 900), сочлененных самосвалов (на 55%, до 145 штук), погрузчиков с бортовым поворотом (на 53%, до 736 штук), гусеничных экскаваторов (-16%, 5 300) и колесных погрузчиков (-22%, 1,2 тыс.). Продажи колесных экскаваторов выросли на 9%, до 1 000 штук.

При этом, по данным ассоциации «Росспецмаш», реализация отечественной дорожно-строительной техники на внутреннем рынке по итогам 2022 года выросла на 33% и составила 73,4 млрд руб. Продажи ускорились к концу года. В количественном эквиваленте тоже есть рост: российские заводы нарастили отгрузки экскаваторов (в 2,1 раза), фронтальных погрузчиков (на 42%), кранов-манипуляторов (на 18%), автогрейдеров (на 12%), мини-погрузчиков (на 6%) и гусеничных бульдозеров (на 6%). В «Росспецмаше» при этом указывают на падение отгрузок в ключевых сегментах. Так, продажи экскаваторов-погрузчиков, наоборот, снизились на 60%, катков – на 21%, телескопических погрузчиков – на 19%, кранов-трубоукладчиков – на 12%, автокранов – на 0,3%.

В ассоциации говорят об «агрессивном импорте строительной-дорожной техники» в первую очередь со стороны китайских брендов SANY, XCMG, SDLG, SHANTUI, LiuGong. По оценкам экспертов, до 2020 года российская спецтехника суммарно занимала около 20% рынка ДСТ, китайские машины – 35%, а приоритет был у европейских, американских и японских марок. Сейчас ситуация меняется, в некоторых сегментах – радикально. По данным ID-Marketing, на рынке землеройных машин в сегменте погрузчиков доля машин из КНР достигла 99%. По экскаваторам эксперты отметили увеличение объемов импорта из Китая на 32%, при этом изменилась сама структура

поставок: в пятерку поставщиков вошла марка Sany (+300%), увеличилось присутствие SDLG, XCMG, Sunward, Zoomlion, LiuGong.

По данным ФТС, в 2022 году в Россию из Китая было ввезено порядка 3 000 авто спецназначения: аварийных и пожарных машин, автокранов, АБС, коммунальных и поливомоечных машин и других. Здесь имеет место рост почти в 3 раза. В ID-Marketing добавляют, что импорт китайских автокранов вырос на 142%, а суммарная доля Китая на этом рынке достигла 98,8%. По карьерным самосвалам +75%, доля – 74,4%, по фронтальным погрузчикам +34,3%, доля – 96,7%.

Сами бренды также подтверждают высокие результаты. Например, Zoomlion Agriculture Machinery Co., Ltd опубликовал пресс-релиз: «Стратегия развития бренда в России была сформирована еще в 2020 году. Однако 2022 год требовал от нас более решительных и активных действий и дал возможность двигаться более скорыми шагами. Из-за резкого возросшего спроса мы пересмотрели подход к организации всех бизнес-направлений и увеличили объемы производства». Компания поставила российским аграриям более 1 000 тракторов, дилерская сеть выросла более чем в три раза и охватила 60 регионов.

Доля китайской спецтехники на российском рынке значительно вырастет в ближайшие несколько лет, считают в Русско-азиатском союзе промышленников и предпринимателей (РАСПП). Правда, в организации не делятся конкретными цифрами прогнозов.

Однако есть сегменты, где лидерство сохраняют другие страны. Российская и белорусская техника остается наиболее продаваемой в категориях коммунальных машин, навесного оборудования, прицепов, сельскохозяйственных тракторов. В сегменте экскаваторов-погрузчиков лидирует Турция, которая в 2022 году нарастила импорт в полтора раза и «откусила» 40% от всего ввоза. Южная Корея активно продвигается в агропромышленном секторе (98%) и в КМУ (76%). Обе эти страны активизировали ввоз в Россию в ушедшем году: Турция – на 54,3%, Южная Корея – на 5%.

Конкурировать с Китаем можно и нужно. Ведь и у производителей, и у дилеров машин из КНР есть свои сложности, главная из которых – сервис. Количество представителей китайских брендов растет стремительно, однако большинство из них заточено на продажи, но не на выстраивание системы полноценного обслуживания, централизованных сервисных центров. Плюс сами китайцы далеко не всегда соблюдают правила дилерского эксклюзива и работают хаотично. И, наконец, сам процесс поставки запчастей еще находится в процессе наладки, есть путаница с каталогами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Китайские производители коммерческого транспорта и специальной техники ведут активную экспансию на российские рынки, в большинстве



сегментов они действуют довольно успешно. Проявляют активность и другие дружественные страны, потихоньку идет параллельный импорт. Российские предприятия также пытаются оперативно наладить выпуск новых компонентов и видов машин, опираясь в том числе на государственную поддержку. В этих условиях фоновым, но чрезвычайно важным фактором остается вектор развития российской экономики, который дает возможность реализации инфраструктурных проектов, росту строительной и добывающей отраслей, расширению логистической отрасли, обновлению парков городского транспорта.

Росстат опубликовал экономические индикаторы за декабрь и весь 2022 год. Сначала назовем позитивные.

1. Сохранение объемов добычи и экспорта нефти, которое внушает оптимизм даже на фоне сокращения экспорта трубопроводного газа.

2. Положительный вектор по развитию сельского хозяйства и строительства, в том числе дорожного.

3. Стабилизация рынка труда: рекордно низкая безработица, небольшой рост зарплат и реальных располагаемых доходов населения.

Из негативных индикаторов – глубокий спад во многих сферах промышленности, в том числе в производстве автотранспортных средств. Относительную устойчивость показывает пищевая промышленность. Спад оборота розничной торговли в реальном выражении стал рекордным с 2015 года, но в Росстате считают, что население сформировало подушку сбережений и отложенный спрос может реализоваться уже в этом году.

В целом ситуация дает хорошие перспективы для постепенного восстановления рынка спецтехники и коммерческого транспорта, а меры господдержки формируют возможность для острой конкурентной борьбы.

COMvex 2023: уверенный и мощный старт

Выставка коммерческой техники и технологий COMvex представит крупную экспозицию лидеров отрасли 23-26 мая в МВЦ «Крокус Экспо» в статусе самого представительного и масштабного отраслевого проекта в первый же год проведения.

Важно отметить, что COMvex станет единственным мероприятием в сфере коммерческого транспорта в Крокус Экспо в 2023 году. Андрей Борцов, директор самого крупного выставочного центра России и Восточной Европы МВЦ «Крокус Экспо», в своём приветственном письме участникам выставки подчеркивает: «Международный выставочный центр «Крокус Экспо» обладает всеми возможностями и инфраструктурой для проведения такого масштабного отраслевого проекта, что позволит участникам представить весь спектр крупногабаритной техники и коммерческого транспорта как в просторных выставочных павильонах, так и на открытой площадке».

Проект проходит впервые, продажи активно продолжаются, а размер экспозиции выставки уже превзошёл самые смелые ожидания организаторов и составляет на сегодняшний день более 25 000 м². На выставке будут представлены грузовой и пассажирский автотранспорт, LCV, электротранспорт, прицепы, полуприцепы, надстройки, автозапчасти и компоненты, а также компании из сферы IT и сервиса. Масштабные стенды крупных игроков коммерческой техники займут самый большой зал 15 МВЦ «Крокус Экспо», а также будут представлены на уличной экспозиции. Достигнута договорённость с руководством МВЦ «Крокус Экспо» о возможности открытия зала 12 павильона № 3 в случае необходимости для дополнительного размещения экспозиции. Среди экспонентов, подтвердивших своё участие, АЗ УРАЛ, АМТ Н.В., АВАНГАРД, ВОСТОЧНЫЙ ВЕТЕР (DONG FENG TRUCKS), ЗАВОД КДМ, КАМАЗ, КОМПАС АВТО (SITRAK), КЗАА, МАЗ, МЗ ТОНАР, МЕГА ДРАЙВ, РУСТРАК, РУСМАН, СКАН-ЮГО-ВОСТОК (DAUYN), СТОРК (DAUYN), ТЕХИНКОМ-СПЕЦТЕХ (YUTONG), ЧАЙКА-НН, ФЕНИКС, ФОТОН МОТОР, ФАВ – ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА, ГРЮНВАЛЬД, ВЕИВЕН, NURSAN, LUKOIL, OZTREYLER, ТЕВОИЛ, ШАКМАН РУ и многие другие. Помимо крупных известных компаний на выставке будут представлены и новые бренды, в том числе из Турции и Китая, которые впервые выходят на российский рынок.

МАСШТАБНАЯ СИНЕРГИЯ ВЫСТАВОК

Формируя синергию выставок COMvex и СТТ Ехро, организаторы преследовали цель предоставить компаниям возможность в рамках своей экспозиции представить профессиональной аудитории всю линейку продукции, не ограничиваясь строительным сегментом. Ведущие игроки рынка поддержали данную идею, и, таким образом, коммерческий автотранспорт будет представлен



не только в зале 15 и на уличной экспозиции непосредственно перед залом, но также и на стендах компаний, принимающих участие в выставке СТТ Ехро на уличной экспозиции.

Уникальная концепция синергии наделяет мероприятия этого года отличительными свойствами максимальной эффективности как для экспонентов, так и для посетителей. Параллельная экспозиция трёх выставок — главной выставки строительной техники и технологий СТТ Ехро, международной выставки коммерческой техники и технологий COMvex и международной выставки запчастей, послепродажного обслуживания и сервиса СТО Ехро — будет представлена в залах 13, 14, 15 павильона 3 и на уличной площадке перед павильонами 1, 2 и 3 общей площадью более 90 000 кв. м. Синергия крупных отраслевых выставок станет самым масштабным мероприятием и центром притяжения профессионалов на рынке строительной и коммерческой техники, а также в индустрии запчастей и послепродажного обслуживания в одном месте в одно время.

Регистрация посетителей выставки COMvex открыта на официальном сайте мероприятия с 1 февраля и уже многократно превышает ожидания организаторов. Более 40% получивших

электронные билеты являются генеральными директорами и владельцами бизнеса, 62% — лица, принимающие решения, а более 70% всех зарегистрированных принимают решения о закупке и снабжении. При этом 45% посетителей планируют посетить СТО Ехро, а 46% — СТТ Ехро.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА И ПАРТНЁРЫ

Экспозицию выставки дополнит сильнейшая программа сессий деловой площадки COMvex Talks, которая сформирована совместно с профессиональными отраслевыми ассоциациями, такими как Национальная ассоциация грузового автомобильного транспорта «Грузавтотранс», Национальная ассоциация предприятий автомобильного и городского пассажирского транспорта НАПТА, Национальная газомоторная ассоциация АОГМТ «НГА», Ассоциация международных автомобильных перевозчиков АСМАП и другие. В рамках программы будут подняты такие актуальные вопросы, как взаимодействие с органами государственной власти, тахографы, транспорт на альтернативном топливе, грузоперевозки, таможенные вопросы и др. Площадка COMvex Talks будет располагаться в зале 15 павильона № 3.

КОНКУРС «ЛУЧШИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОМОБИЛЬ ГОДА В РОССИИ»

Ярким акцентом COMvex станет вечернее мероприятие первого дня выставки, посвящённое церемонии награждения победителей конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года в России» — самого авторитетного отраслевого конкурса с уже более чем 20-летней историей, учреждённого Александром Солнцевым, главным редактором журнала «Коммерческий транспорт и технологии».

Профессиональное сообщество заинтриговано, не только тем, кто победит, но и составом номинантов Конкурса в условиях отсутствия предыдущих европейских лидеров рынка, которые ранее традиционно боролись за самый престижный приз в отрасли. Церемония награждения пройдёт 23 мая. Все подробности на официальном сайте мероприятия <https://best-comvehicle.ru/>

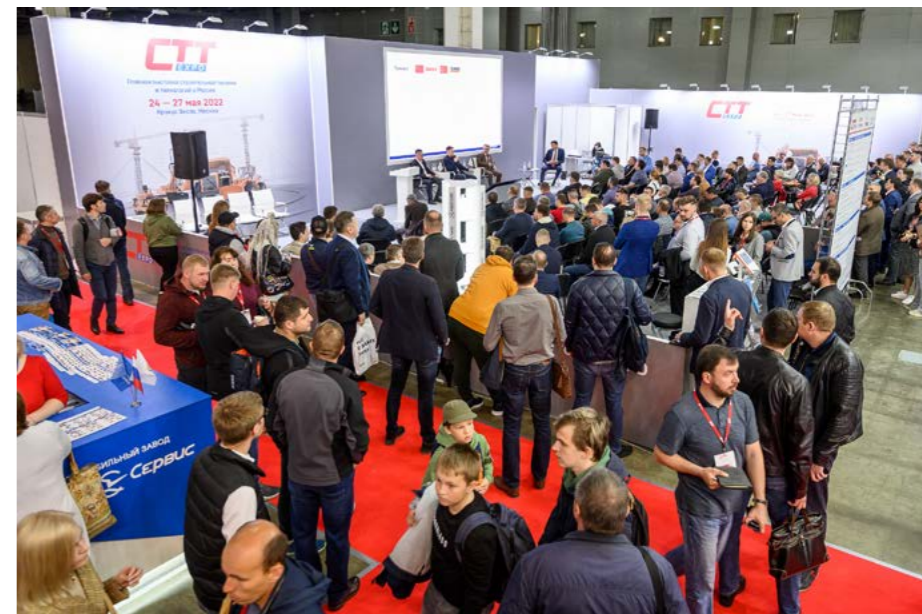
Генеральным информационным партнёром выставки и конкурса выступают издание «Коммерческий транспорт и технологии», а также журнал «Строительная техника и технологии» СТТ Digest.

Команда организаторов приглашает к участию, посещению и сотрудничеству в крупном синергетическом отраслевом событии года компании, организации и профессиональную аудиторию с 23 по 26 мая 2023 г. в МВЦ «Крокус Экспо».

ООО «СИГМА ЭКСПО ГРУП» — организатор главной выставки строительной техники и технологий в России СТТ Ехро, международной выставки коммерческого транспорта и технологий COMvex, международной выставки запчастей, послепродажного обслуживания и сервиса СТО Ехро, конкурса «Инновации в строительной технике в России», конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года».

COMvex — международная выставка коммерческого транспорта и технологий. Охватывает такие разделы, как грузовой и пассажирский автотранспорт, лёгкие коммерческие автомобили, электротранспорт, автозапчасти и компоненты, прицепы и полуприцепы, надстройки, телематика, IT-разработки, сервисные услуги. В 2023 году выставка пройдёт впервые в МВЦ «Крокус Экспо» в павильоне № 3 и на уличной площадке совместно с СТТ Ехро.

СТТ Ехро — главная ежегодная выставка строительной техники и технологий на территории России, в странах СНГ и Восточной Европе. 20-летняя история мероприятия подтверждает статус важнейшей коммуникационной площадки строительной индустрии. Место проведения — МВЦ «Крокус Экспо», павильон № 3 и уличная экспозиция. Выставка охватывает такие направления,



как строительная, специальная и коммерческая техника; оборудование, запасные части и сервис; технологии и инновационные решения для строительной техники. В 2022 году площадь выставки составила 37 000 кв. м, количество экспонентов — 288 компаний из 7 стран, охват по России — 80 регионов. Общее число посетителей 24 594.

СТО Ехро — международная выставка запчастей, послепродажного обслуживания и сервиса. Охватывает такие разделы, как запчасти и компоненты, оборудование для диагностики и ремонта, аксессуары и тюнинг, аккумуляторные батареи и электроника, масла, жидкости и смазочные материалы, телематика, IT-решения и ПО. В 2023 году

выставка пройдёт впервые в МВЦ «Крокус Экспо», в зале 14 павильона № 3.

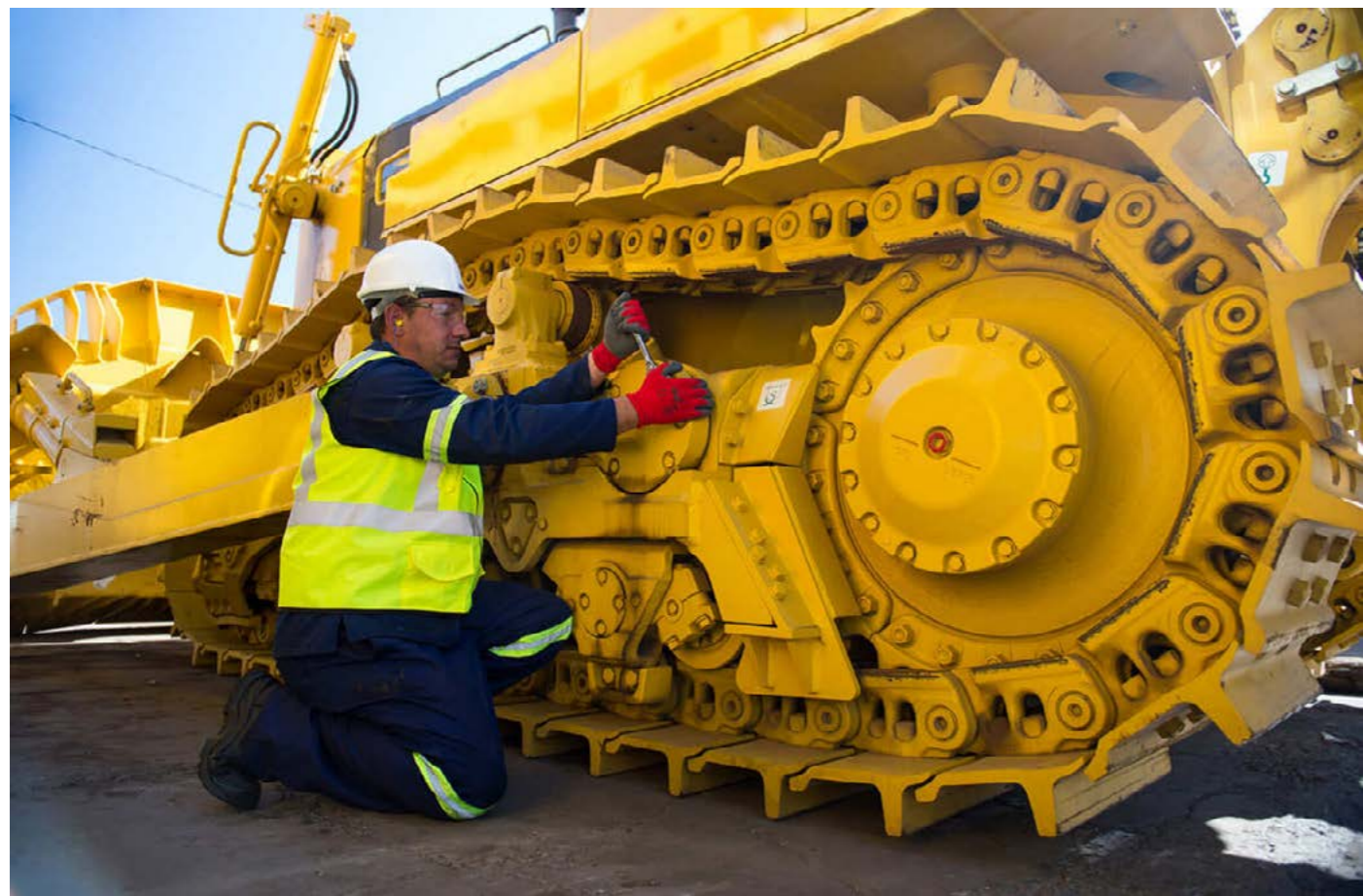
Журнал «Коммерческий транспорт и технологии» — специализированное издание, генеральный информационный партнёр международной выставки коммерческого транспорта и технологий COMvex.

Журнал «Строительная техника и технологии»/СТТ — авторитетное информационно-аналитическое издание России, достоверно и профессионально освещающее строительную технику, оборудование и технологии начиная с 1999 года.

Посетите выставку бесплатно по промокоду МРСТТТJY
Зарегистрируйтесь на сайте www.comvex.ru

Обслуживание и сервис – ключевые факторы выбора

Российский рынок спецтехники претерпевает трансформацию: меняются структура и приоритеты. На фоне выравнивания технологичности и качества машин разных брендов заказчики больше внимания уделяют стоимости владения, продолжительности жизненного цикла техники, простоте обслуживанию и уровню сервиса, в том числе со стороны дилера. Однако текущую ситуацию с сервисом спецтехники можно охарактеризовать одним словом – дефицит. Сегодня даже крупные официальные дистрибьюторы не могут полностью удовлетворить спрос на запчасти и обслуживание реализованной техники.



НЕХВАТКА ЗАПЧАСТЕЙ

Итоги 2022 года не оставили у игроков рынка сомнений: санкции не будут отменены, и это даст толчок развитию российского производства запчастей для всех видов спецтехники, росту ввоза из Китая и параллельного импорта через Турцию, Казахстан, Иран, Индию, ОАЭ. Первый квартал текущего года подтверждает эти тенденции, но все три вектора имеют свои проблемы с реализацией.

Налаживание отечественного производства – процесс не быстрый, да и номенклатура компонентов, которые могут выпускать имеющиеся предприятия, ограничена. На протяжении 2022

года на слуху были проекты «ЧАЗ», НПП «Итэлма», «ШААЗ», «Динекс Русь», «ЧАЗ», «ПТФК «ТехноТрон». Однако пока нельзя говорить о серьезных объемах, работа в этом направлении продолжается.

Поставки из Китая – сравнительно оперативное решение проблемы, но тут тоже бывают задержки, о чем говорят дилеры китайской спецтехники. Плюс у брендов, которые заходят в Россию сейчас, есть путаница с каталожными номерами запчастей, нестабильностью качества. Крупнейшие марки техники, такие как Sany, XCMG, Zoomlion, LiuGong, конечно, давно устранили эти

недоработки, но все-таки ситуацию можно назвать тенденциозной – о ней говорит почти каждый дилер и крупный эксплуатант машин из КНР.

Параллельный импорт развивается неспеша и имеет пока небольшой объем: далеко не все готовы сильно переплачивать за сложную логистику. К тому же сроки ожидания порой очень растянуты. И главное – нет гарантий: если сегодня удалось что-то завезти через дружественные страны, не факт, что это получится завтра. Эксперты сходятся во мнении, что при хорошем раскладе параллельный импорт сможет покрыть не более 30% спроса.



Тем не менее в этом году спрос на запчасти к закупленной ранее технике марок, ушедших из России, с большой долей вероятности вырастет. Это связано с тем, что дилеры исчерпали запасы расходных материалов и запчастей. Если говорить о регламентном техническом обслуживании, можно подобрать аналоги расходников, это не критично. Но когда дело касается ремонта, где требуется замена оригинальных деталей, начинаются сложности. Плюс прекращает действовать гарантия на технику.

Как результат – дефицит запчастей сохраняется, время ожидания поставок увеличивается, рост цен, по некоторым оценкам, достигает 25%. Другая важная группа трендов – рост доли контрафакта, «серого» импорта и рынка восстановления и изготовления деталей под заказ.

Например, в решении о восстановлении деталей важно наличие технологий для надежного возобновления ресурса детали или узла и возможность тестирования их в реальных условиях. В противном случае это прямая угроза безопасной эксплуатации техники. Сегодня нет четких критериев разделения запасных частей на пригодные к восстановлению или не пригодные, нет стандартов. Но, как показывает практика, многие предприятия голосуют рублем именно за этот способ, ведь себестоимость восстановления ремонтнопригодных деталей составляет 30–50% стоимости новых.

Какой из трех названных выше векторов станет ключевым, покажут время и приоритеты участников рынка, особенно крупные эксплуатанты техники. С уверенностью можно сказать, что рынок запчастей и комплектующих для специальной техники превращается в так называемый рынок продавца, а возможность оказывать сервис и наличие запасных частей становятся главными факторами при выборе поставщика спецтехники и коммерческого транспорта. И здесь тоже есть сложности.

ДЕФИЦИТ СЦ

Техника должна работать – таково основное условие сотрудничества официальных дилеров и покупателей. В период, когда техника стоит на гарантии, практически все эксплуатирующие компании обслуживают ее у официальных дилеров. В годы активного экономического роста дилеры крупнейших мировых и российских брендов были готовы вкладываться в развитие сервисной сети. Технические базы, склады запчастей и СЦ строились по всей стране в 2010–2015 годы, этого требовала в том числе дилерская политика производителей техники. Прирост составлял 15–20% ежегодно.

Сказывалось также ограниченное (по сравнению с сегодняшним днем) количество брендов техники на рынке. Если в регионе работали бульдозеры четырех-пяти крупнейших марок, они

были обеспечены запчастями и квалифицированным персоналом гораздо лучше, чем сейчас, когда поставщиков 20 и даже больше. Как отмечают игроки рынка, инвестиции в сервис спецтехники мотивировались устойчивым прогнозом сбыта. Компании инвестировали не только в площадки и оборудование, но и в повышение компетенций сотрудников. Почти обязательным стало наличие мобильных ремонтных бригад: на них приходилось 25–30% объемов ремонта и обслуживания. Более того, дилеры выстраивали сервисы целенаправленно под потребности крупных заказчиков: добывающих, строительных предприятий.

В предпандемийные годы стало востребовано полное послепродажное сопровождение строительных машин. Россия приблизилась к мировым стандартам: любой ремонт за 24 часа. Сейчас ситуация изменилась.

Во-первых, сами эксплуатирующие организации стремятся оптимизировать расходы: на гарантии обслуживают машины у официалов, а затем пытаются делать это самостоятельно. Так, например, по оценкам АМКДОРА, в России услугами фирменного сервиса после истечения гарантийного периода пользуются всего 10–15% эксплуатирующих организаций. Успех сильно зависит от масштаба компании, возможностей и реальных компетенций сервисного персонала.

Во-вторых, продающие компании меняют



дилерские портфели, политика брендов, разрешенных к продажам в РФ, не такая строгая. Например, большинство китайских корпораций готовы сотрудничать с большим количеством российских компаний, не предъявляя строгих требований по наличию сервисных центров, поддержанию склада запчастей и так далее. Возникает внутривенная конкуренция, которая негативно сказывается на уровне сервисного обслуживания. В то время как по тем же китайским самосвалам потребности в грамотном ТО очень велики. Участники рынка рассказывают, что в процессе предпродажного обслуживания часто обнаруживают несоответствие технических жидкостей требуемым параметрам, недолив и другие проблемы.

В-третьих, при создании новых фирменных сервисных центров и в процессе функционирования уже существующих компании сталкиваются с различными сложностями. Многие бренды свернули сервисную программу в России, и если в сегментах, где представлено много марок техники, это терпимо, то эксплуатанты лесозаготовительной техники столкнулись с серьезными проблемами. Например, компания Ponsse в конце 2021 года открыла в Томске новый большой сервисно-учебный центр, а в середине 2022-го компания приостановила работу всех подразделений. Похожая ситуация и с машинами John Deere. Лесозаготовительные компании уже сейчас пытаются переоснащать

машины, находя российские и китайские компоненты и узлы.

Наконец, в зависимости от региона, его доступности сильно усложняется поиск специалистов.

ОТСУТВИЕ КАДРОВ

Уровень развития сервисных служб большинства дилеров спецтехники и коммерческого транспорта сегодня далек от оптимальных параметров. И важным компонентом этой проблемы является нехватка кадров. С дефицитом квалифицированных специалистов среднего звена и сервисных инженеров сталкиваются в последние годы практически все дилеры российских и иностранных производителей спецтехники.

Нюанс в том, что даже при наличии базового технического или машиностроительного образования (которое в последние 5–7–10 лет было в упадке) подготовка инженера занимает несколько лет, плюс специальные программы от конкретных брендов, изучение особенностей современных интеллектуальных систем. В обязанности сервисного инженера входит не только организация безопасной и непрерывной (или с минимальными простоями) деятельности клиентов с точки зрения эксплуатации и обслуживания тяжелой техники, но также контроль за своевременным и качественным выполнением ремонтных и сервисных работ, планирование закупок запасных частей,

расходников и ГСМ, техническое руководство персоналом, проведение инструктажей, собеседований, занятий с водительским и ремонтным персоналом и так далее. Что касается среднего персонала, здесь тоже нужна квалификация и постоянное обучение, плюс нужно еще замотивировать сотрудника остаться на должности, которая требует ненормированной работы в полевых условиях, далеких от комфортных.

Все рассмотренные выше факторы превращают проблему обслуживания специальной и коммерческой техники в замкнутый круг: из-за недоступности качественного и оперативного фирменного сервиса эксплуатирующие компании начинают чинить машины самостоятельно, снижая перспективы развития фирменного ремонта. При этом поддержание собственной сервисной службы создает лишь видимость экономии для предприятия.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Проблемы сервиса спецтехники полностью отражают проблемы экономики в целом. И наиболее уязвимыми в этой ситуации оказываются компании, эксплуатирующие специальную технику.

Сервис современной спецтехники и коммерческого транспорта является высокотехнологичным, сложным видом деятельности, охватывающим все этапы жизненного цикла машин. Непременен

тот факт, что для надежной работы высокотехнологичного оборудования необходима своевременная диагностика, профилактика и выполнение ремонтных работ для максимального снижения числа отказов машин. Их эффективность влияет на темпы роста производительности и себестоимость товаров и услуг. Так, например, ученые КубГАУ подсчитали, что развитию технического сервиса поможет и расширение сети машино-технологических станций по обслуживанию сельскохозяйственной техники, что приведет к повышению производительности труда и сменной выработке машинно-тракторных агрегатов в 2 и более раз, что, в свою очередь, приведет к снижению себестоимости работ на 10–20% и скажется на цене продуктов. В добывающей и строительной отраслях, по мнению экономистов, эти показатели еще выше.

Однако есть факторы, негативное влияние которых компании-эксплуатанты действительно могут нивелировать. Техническое обслуживание и упреждающий ремонт основных агрегатов и систем позволяют минимизировать риски нехватки запчастей. Лучше чаще менять технические жидкости (пусть и не оригинальные), чем чинить двигатель, систему охлаждения или гидравлику, потому что запчасти сложно, долго и дорого доставать, а время простоя может быть чрезвычайно долгим.

Соответственно, текущая ситуация может способствовать формированию полноценного штата сервисных сотрудников в компаниях среднего масштаба. Это, безусловно, требует инвестиций, но вместе с тем поможет сформировать дополнительные рабочие места, наладить новые цепочки поставок и в конечном счете повысить капитализацию.

Другой пример, который можно взять на вооружение, — из сегмента вилочных погрузчиков. Так исторически сложилось, что владельцы этого вида техники в большинстве своем не заказывают запчасти напрямую у производителя или дилера: заказ делается через крупные оптовые компании, которые имеют связи с поставщиками. По отдельным видам компонентов такая политика может оказаться эффективной и в других сегментах техники.

Это также открывает возможности для создания бизнеса. Так, РБК называет продажу запчастей для грузового и специального транспорта одним из самых перспективных направлений на фоне восстановления продаж техники, оживления транспортно-логистической, строительной и добывающей сфер экономики, старения парка машин и постоянного роста цен на запчасти. Хотя некоторые эксперты высказывают мнение, что кризис переживут крупные поставщики, а небольшие уйдут с рынка, на деле все больше и больше компаний, занятых в смежных областях, осваивают направление запчастей, и делают это довольно успешно.



У VERTEX ДЕФИЦИТА ЗАПЧАСТЕЙ НЕТ!

VERTEX — крупная арендная компания.

Наличие в арендном флоте большого количества техники разных видов и моделей предполагает содержание собственного склада запасных частей и комплектующих.

В 2021 году Компания начала деятельность по проработке альтернативных источников поставки запасных частей для того, чтобы уменьшить время простоя техники в ремонте, сократить затраты на ремонт и эксплуатацию техники и снизить зависимость от поставок комплектующих заводов-изготовителей.

Кризис 2022 года внес свои коррективы в работу Компании по поставкам запчастей.

Был расширен штат сотрудников отдела внешнеэкономической деятельности, оптимизирована самостоятельная работа по юридическому и таможенному оформлению поставок, что позволило сократить временные и финансовые издержки. Также была расширена география поставщиков. Фокус с европейских переместился в сторону Китая, Индии, ОАЭ, Турции. Из общего объема переориентированного потока, доли стран-поставщиков можно распределить так: 65 % Китай / 15 % Индия / 15 % Турция / 5 % ОАЭ.

Стоит отметить, что в данный момент времени есть сложности с наличием запасных частей у самих поставщиков и производителей техники. Ряд комплектующих просто нет на заводах из-за того, что мировые производители до сих пор полностью не восстановились из-за мер ковидных ограничений.

Компания VERTEX продолжает выполнять свои гарантийные обязательства в рамках действующих контрактов. Наши склады имеют достаточный запас по основным позициям запасных частей, чтобы удовлетворить потребности заказчиков на ближайшую перспективу. В наличии все ликвидные позиции для техники марок: Genie, JLG, Haulotte, Snorkel, Upright, Zoomlion и др.

«Компания VERTEX продолжает выполнять свои гарантийные обязательства в рамках действующих контрактов. Наши склады имеют достаточный запас по основным позициям запасных частей, чтобы удовлетворить потребности заказчиков на ближайшую перспективу. В наличии все ликвидные позиции для техники марок: Genie, JLG, Haulotte, Snorkel, Upright, Zoomlion и др.» — комментирует генеральный директор компании

Дмитрий Андреевич Панькин.



Рынок горных машин: прогнозы и точки роста

В 2022 году на российском рынке карьерной техники, как и во многих других сегментах, произошла смена поставщиков. Локализованные сборочные подразделения мировых брендов, составлявших основу рынка горных экскаваторов, карьерных самосвалов, тяжелых бульдозеров и погрузчиков, сообщили о приостановке работы, а головные предприятия прекратили поставки техники и комплектующих в Россию. Их примеру последовали и поставщики второго ряда. В результате, согласно аналитике Ассоциации европейского бизнеса, импорт профильной спецтехники в ушедшем году просел на треть к 2021 году. При этом некоторые производители из Белоруссии и Китая, по данным Национального агентства промышленной информации, нарастили российский экспорт в десять раз.



БУЛЬДОЗЕРЫ

Спрос на бульдозерную технику в 2022 году опережал предложение, это позволило сегменту сохранить и даже немного нарастить финансовые показатели. Недостаток машин и длительные сроки поставок заставили потребителей искать различные варианты: в результате значительно увеличилась доля китайских бульдозеров, рост показала также отечественная техника. Примечательно, что российские компании довольно уверенно чувствуют себя на рынке бульдозеров тяжелого класса.

Отвоевываю долю рынка ушедших из России компаний, отечественные предприятия

модернизируют востребованные модели. Так, «ЧЕТРА» запускала обновленные бульдозеры T-25.02, T-35.02, T40, а также колесные бульдозеры ТК-25. К тому же в 2023 году компания начинает реализацию широкой номенклатуры горно-шахтного оборудования: автобуровых, погрузочно-доставочных машин, анкероустановщиков, шахтных самосвалов, транспортных и зарядных машин, а также запасных частей к ним. По словам руководства Чеборсарского предприятия, в ближайшие четыре года они намерены занять до 20% рынка горно-шахтного оборудования.

Торговые организации тем временем расширяют дилерские портфели. Например, «Русбизнесавто» подписал дистрибьюторское соглашение с производителем карьерных самосвалов LGMG, с индийским производителем ДСТ и другими фирмами из дружественных стран. По данным НАПИ, до десяти раз выросли продажи в РФ у китайского бренда SANY, который производит бульдозеры и экскаваторы. XCMG утроил экспорт в РФ. Компания Shantui начала поставлять на российский рынок экскаваторы и гидростатические бульдозеры.

Тем не менее участники рынка говорят о 2023 годе сдержанно. Большинство сходится во



мнении, что спрос на спецтехнику сократится на 15–20%. При этом китайские поставщики спецтехники продолжают активно наращивать долю.

САМОСВАЛЫ

По результатам 2022 года российский рынок карьерных самосвалов, как отмечают эксперты, продемонстрировал рецессию. Сказались не только геополитическая ситуация и уход крупнейших игроков, но и активное обновление парков горных самосвалов в прошлые годы.

До прошлого года костяк рынка как в денежном, так и в натуральном выражении составляли зарубежные бренды с общей долей более 80%.

После начала СВО и ужесточения санкций для российских производителей тяжелой техники открылась вакантная ниша. Но даже с учетом господдержки не все предприятия оказались готовы прямо сейчас инвестировать развитие производственных мощностей и технологий, в том числе создание собственной компонентной базы. Хотя прошлым летом ПАО «КамАЗ» презентовало беспилотник «Юпитер-30» с видеокамерами, 2D- и 3D-лидарами, GSM-антеннами и GPS/ГЛОНАСС-навигацией, ультразвуковыми датчиками и радаром с защитой от пыли, грязи и вибраций. Кроме того, предприятие разрабатывает проекты по карьерно-шоссейным и сочлененным самосвалам.

Тем не менее, по оценкам аналитиков, российские заводы пока не слишком активны. Зато происходит увеличение ввоза карьерных самосвалов из Китая и Республики Беларусь. У последних, кстати, тоже в этом году была заметная новинка. Белорусский автозавод представил 130-тонный самосвал БЕЛАЗ-7513М с гибридным двигателем. Машина оснащена дизельным двигателем ЯМЗ-845 на 537 кВт и АКБ мощностью 730 кВт. Тема актуальная, как и популяризация газомоторного топлива. Но вернемся к цифрам. В итоге «БелАЗ» в 2022 году вдвое увеличил экспорт в РФ, поставив рекорд за всю постсоветскую историю в размере 804,8 миллиона долларов. К тому же предприятие намерено увеличить выпуск другой востребованной в России карьерной техники – фронтальных погрузчиков, бульдозеров, тягачей-буксировщиков.

Аналитики также приводят данные, что китайские производители за 2022 год увеличили свою долю в поставках тяжелых самосвалов с 10 до 40%.

В целом, по оценке SmartConsult, в перспективе следующих четырех лет российский рынок карьерных самосвалов будет постепенно развиваться, хотя и медленными темпами.

ЭКСКАВАТОРЫ

В сегменте горных экскаваторов доля отечественной техники в последнее десятилетие не превышала 25%, в начале 2022 года этот показатель составлял всего чуть более 14%. Это продукция корпорации «Объединенные машиностроительные заводы» и «ОМГ СДМ». Предприятия продолжают совершенствовать технику и осваивать новые машины, однако процесс идет довольно медленно, в то время как китайские производители ведут себя очень активно. Так, объемы импорта экскаваторов SANY только в первом квартале выросли на 263%.

Если в первом квартале в импорте экскаваторов на первом месте еще держался Komatsu, то по итогам года его вытеснили китайские марки. По данным ID-Marketing, по результатам девяти месяцев 2022 года ввезено 858 экскаваторов Sany (рост в 5,6 раза), 470 машин SDLG (рост в 2,4 раза), 444 экскаватора XCMG (трехкратный рост), 339 единиц техники Zoomlion (девятикратный рост), 259 машин LiuGong (прирост в 6,3 раза). Хорошие показатели у корейских брендов. Hyundai показал рекордный результат: по итогам января – сентября 2022 года было реализовано 1 074 экскаватора, что на 39% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Doosan тоже в плюсе: продано 826 единиц (+41%).

Однако отметим также, что, по подсчетам ID-Marketing, за три квартала 2022 года из Японии, несмотря на введенный в апреле запрет, было ввезено в РФ более 60 горных гидравлических экскаваторов массой более 100 тонн. Значительную долю в таких поставках обеспечивает параллельный импорт.



Что касается прогноза по этому сегменту рынка карьерной техники, MegaResearch, например, прогнозирует снижение рынка и дальнейшую стагнацию. Однако большинство экспертов смотрит на ситуацию сдержанно-оптимистично.

ПРОГНОЗ И ПОТРЕБНОСТИ РЫНКА

Несмотря на заградительные санкции и технологическую изоляцию, Россия остается одним из крупнейших рынков горной техники.

В глобальном плане это направление имеет хорошие перспективы для развития в ближайшие годы. В 2021 году мировой рынок горнодобывающей техники оценивался в 133 миллиарда долларов. Ожидалось, что он будет расти со среднегодовым темпом роста 4,1% и достигнет 185 млрд долларов к 2030 году. Но по итогам 2022 года сегмент развивался опережающими темпами. Сейчас прогноз скорректирован: предполагается, что мировой рынок горнодобывающей техники будет расти в среднем на 5,12% в течение следующих

трех лет, а Азиатско-Тихоокеанский регион продемонстрирует более высокие темпы.

Одним из основных трендов является увеличение использования телематики в горнодобывающей промышленности. Ожидается, что продажи новой горнодобывающей техники, синхронизированной с телематическими решениями, будут стимулировать рынок горной техники как минимум до 2026 года. В числе других драйверов экономисты называют распространение использования автоматических машин для подземных горных работ, расширение сети автомобильных и железнодорожных дорог, увеличение государственной поддержки и инвестиций в различные цифровые инновации, улучшения в экстракционном оборудовании и технологиях.

Если говорить конкретно о российском рынке, здесь сказываются и другие факторы.

Прежде всего это ресурсность рынка добычи полезных ископаемых. Российские месторождения в совокупности содержат около трети мировых

запасов газа, 12% запасов угля, запасы железной руды составляют около 28%. На территории страны сосредоточена значительная часть запасов цветных и редких металлов из числа тех, которые были разведаны. Россия занимает первое место в мире по количеству разведанных запасов алмазов и серебра и второе по золоту и платине. На сегодняшний день в России открыто и разведано около 20 000 месторождений полезных ископаемых, из которых примерно 37% объектов используется в промышленном освоении. Перспективы роста очевидны.

Важно также, что Минприроды составило новый проект стратегии развития минерально-сырьевой базы до 2035 года, включающий долгосрочное планирование до 2050 года. Документ, в числе прочего, устанавливает задачу повышения геологоразведки и добычи дефицитного сырья: марганца, урана, хрома, титана и вольфрама. В совокупности с сокращением сроков получения лицензии на месторождение это даст толчок росту



рынка современного оборудования. Дело в том, что запасы этих металлов представлены рудой с низким содержанием, и только использование более актуальных технологий может сделать добычу стратегически важных металлов рентабельной.

По добыче углеводородов и минералов, которые традиционно извлекаются в РФ в больших объемах, также ожидается планомерный прирост объемов и постепенное обновление парка техники.

Эти факторы позволяют прогнозировать хорошие продажи карьерной техники в 2023 году и его качественное развитие. Так, в числе приоритетных направлений развития российского рынка майнинга следует назвать увеличение производительности, снижение затрат и повышение безопасности. По всем направлениям сейчас идет активная работа по импортозамещению. Например, активны разработки ГГИС, ПО и других продуктов для геологоразведки, добычи и переработки сырья. Выше мы приводили примеры инновационных проектов отечественного машиностроения. Однако они касаются в основном базовых машин. В более узких

товарных группах быстро разработать аналоги импорту в необходимых объемах не получится: в секторе подземных буровых машин, малогабаритных самосвалов, техники для открытых карьерных работ, дробильного оборудования, погрузочно-доставочных машин и других.

Говоря об адаптации к новым реалиям, игроки отрасли рассчитывают в том числе и на поддержку государства. Предложения поступают в профильные комитеты и содержат в основном идеи по нескольким направлениям.

Во-первых, в плане поддержки машиностроения и повышения конкурентоспособности российской техники. Эксперты отмечают, что стоимость оборудования, производимого в РФ, на 20–60% выше изготавливаемого в Китае. Здесь могли бы помочь субсидии для производственных кредитов. Некоторые специалисты обращают внимание на то, что необходимо выбрать направления, перспективные для развития, и прицельно вкладывать деньги в них, поскольку поддержать все секторы машиностроения нереально.

Во-вторых, в отсутствие возможности очень быстро нарастить объемы производства игроки рынка просят правительство увеличить пропускную способность погранпереходов между нашей страной и Китаем. По мнению эксплуатантов техники, добывающим предприятиям сегодня гораздо важнее сохранить непрерывность производства, чем пытаться противостоять китайской экспансии по всем сегментам техники.

В-третьих, участники рынка просят поддержать сервисное направление. Например, предлагаются меры по привлечению специалистов из дружественных стран для консультаций по обслуживанию оборудования или по закупкам оригинальных запчастей на уровне правительства.

Безусловно, современная ситуация на рынке горной спецтехники ставит перед всеми участниками процесса сложные задачи, однако фундаментальные факторы задают положительные тренды и дают уверенность в том, что проблемы будут преодолены.

«Техстройконтракт» анонсировал начало поставок смазочных материалов Petrol Ofisi в Россию

Компания «Техстройконтракт» (ТСК), один из лидеров российского рынка по поставкам спецтехники, запчастей и смазочных материалов, анонсировал начало сотрудничества с одной из крупнейших энергетических компаний Турции – Petrol Ofisi. Масла и смазочные материалы бренда уже доступны во всех регионах присутствия «Техстройконтракта».

ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА

В линейку продуктов Petrol Ofisi, которые ТСК начал поставлять на российский рынок, входят моторные масла (для легковых, легких коммерческих, грузовых автомобилей и мотоциклов), масла для трансмиссий и дифференциалов, а также судовые, промышленные масла и технические жидкости (охлаждающие, стеклоомывающие), жидкости AdBlue, пластиковые смазки.

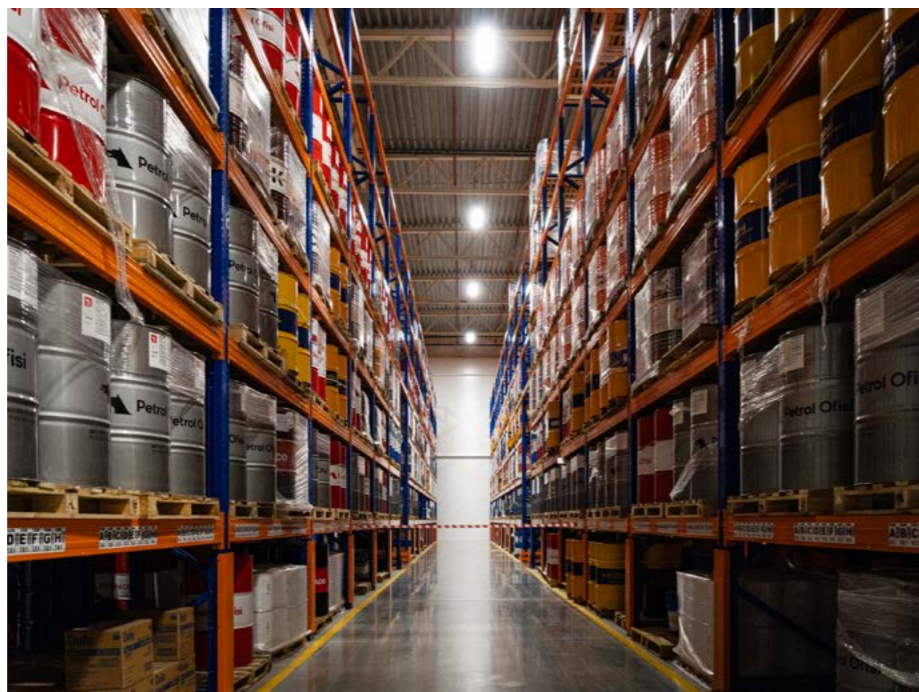
PETROL OFISI – ЛИДЕР ТУРЕЦКОГО РЫНКА

История компании насчитывает более 80 лет. Petrol Ofisi – традиционный лидер нефтяного рынка и рынка химической промышленности Турции, которая много лет входит в топ-5 компаний страны. На своем высокотехнологичном заводе в Дериндже (Коджаэли, Турция) Petrol Ofisi производит смазочные масла и пластиковые смазки годовым объемом производства 140 000 тонн и имеет склад для хранения для 55 000 тонн продукции. Продукты Petrol Ofisi Lubricants разрабатываются в аккредитованных лабораториях смазочных материалов TÜRKAK. Входящий в состав компании технологический центр ROTEM является самым крупным и технически оснащенным центром не только в Турции, но и в Восточной Европе. Он имеет наиболее полную на рынке аккредитацию на соответствие TS EN ISO/IEC 17025.

Компания удовлетворяет потребности в смазочных материалах таких секторов, как автомобиль- и машиностроение, промышленность, горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство и судоходство. Масла бренда используются как масла первой заливки и сервисные продукты многими производителями техники. Продукты линеек Maxima (для легковых автомобилей) и Maximus (для тяжелых машин), а также линейки трансмиссионных масел ATF и Maxigear имеют официальные одобрения мировых производителей, таких как BMW, Ford, Volkswagen, Volvo, General Motors, Renault, Cummins, Detroit Diesel, Deutz, Mercedes-Benz, MAN, Voith, ZF и других.

Геннадий Ерашов, руководитель отдела смазочных материалов компании «Техстройконтракт» отмечает:

– В 2022 году в России началась структурная трансформация рынка смазочных материалов.



Менялся состав игроков, были изменения в доступности товаров, устанавливались новые уровни цен, каналы сбыта и потребления. Производители многих отраслей столкнулись с реальными сложностями в обслуживании своих парков.

Мы, как поставщик техники, обслуживающий более 15 000 клиентов, искали лучшее решение для них. Так началось наше сотрудничество с Petrol Ofisi, которое мы считаем наиболее перспективным. Компания имеет огромную экспертизу на отраслевом рынке, а ее продукция соответствует высоким стандартам качества. Кроме того, на поставку турецких моторных масел не распространяются санкционные ограничения, а значит поставки будут регулярны и стабильны.

Уже сейчас на складе «Техстройконтракта» хранится более 600 тонн продукции Petrol Ofisi, ожидается поступление еще 400 тонн. Смазочные материалы поступают на крупнейший склад запчастей ТСК в Москве (ПНК Парк Валищево, 15 000 кв м), а оттуда распределяется на 78 собственных складов в регионах России.

По словам **Озге Айтекин, менеджера по экспортным продажам Petrol Ofisi, Россия является ключевым рынком для развития бренда:**

– Мы видим большие перспективы нашего сотрудничества с компанией «Техстройконтракт». Наша продукция и ассортимент может в полной мере удовлетворить спрос и потребности клиентов компании. В 2023 году мы совместно с нашим партнером ТСК намерены активно развивать это направление и продвигать бренд в России. В первую очередь для нас важно объяснить преимущества и надежность наших продуктов российским клиентам. У нас уже сформирована команда технической поддержки и стратегического развития в регионе.



2023
5-7 апреля
Казахстан, Атырау



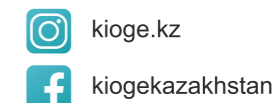
20-я Юбилейная Северо-Каспийская региональная выставка

«Атырау Нефть и Газ»

20 лет
успеха



Подробная информация:
www.oil-gas.kz



MiningWorld Russia

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

25–27 апреля 2023
Москва, Крокус Экспо



Ваш бесплатный
билет по промокоду

MWR23stT



ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER



УФА | Республика
Башкортостан

31-я международная выставка-форум ГАЗ. НЕФТЬ. ТЕХНОЛОГИИ

23–26 мая 2023

 **ВДНХ ЭКСПО**

ОРГАНИЗАТОРЫ



ПРАВИТЕЛЬСТВО
РЕСПУБЛИКИ
БАШКОРТОСТАН



МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ,
ЭНЕРГЕТИКИ И ИННОВАЦИЙ
РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН



БВК БАШКОРСКАЯ
ВЫСШАЯ КОМПАНИЯ

ТРАДИЦИОННАЯ
ПОДДЕРЖКА



МИНИСТЕРСТВО
ЭНЕРГЕТИКИ РФ



МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

СОДЕЙСТВИЕ



СОЮЗ
НЕФТЕГАЗПРОМЫШЛЕННИКОВ
РОССИИ



www.gntexpo.ru

+7 (347) 246-41-77 gasoil@bvkexpo.ru

 gazneftufa  gntexpo2022

крупнейший проект горной тематики на Урале

Рудник. Урал Mining. Ural

официальная
поддержка:



Правительство
Свердловской области



Министерство
промышленности и науки
Свердловской области



НП «Горнопромышленники
России»

25–27 октября 2023,
Екатеринбург

8-я международная выставка современных
технологий, оборудования и спецтехники
для горнодобывающей промышленности

МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»
ЭКСПО-бульвар, дом 2
(342) 264-64-14



mine.exporerm.ru



PRO
EXPO

2023

УРАЛ

30я специализированная выставка
сельскохозяйственной техники и оборудования

АГРО

4-6 апреля

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

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

Правительство Свердловской области | Министерство агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области

Генеральный спонсор

РОСТСЕЛЬМАШ

Генеральный информационный партнер



Учебно-исследовательский партнер



Оператор выставки

Б-ИСТОКНОЕ РПС



МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

СПТО КРАНЫ

СПЕЦТЕХНИКА И ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

5-7 апреля 2023 г.

ЦВК ЭКСПОЦЕНТР,
павильон № 8



ЭКСПО ДИЗАЙН
ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ

Организатор: ЮГОРСКИЕ КОНТРАКТЫ
Техническая поддержка: EXPROTECH

vk.com/sngexpo

t.me/sngexpo

XXVIII МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА

СУРГУТ. НЕФТЬ И ГАЗ 2023



XXVIII INTERNATIONAL
SPECIALIZED
TECHNOLOGICAL EXHIBITION

SURGUT. OIL & GAS 2023

27-29 СЕНТЯБРЯ

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

#приёмзаявок #СНГ #СургутНефтьиГаз2023
#выставка #ЮГРА #Сургут #sngexpo #ЮК
#Сургутнефтьгаз #2023 #четвертьвекавместе
#ЮгорскиеКонтракты #Exprotech

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В

XXVIII МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ВЫСТАВКЕ

«СУРГУТ. НЕФТЬ И ГАЗ-2023»

Заявки на участие Экспонентов, Посетителей и представителей СМИ в Международной специализированной технологической выставке «Сургут. Нефть и Газ – 2023» принимаются до 13.09.2023 включительно следующими способами:

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





**6-9 июня 2023
Новокузнецк**

XXXI Международная специализированная выставка технологий горных разработок

УГОЛЬ и МАЙНИНГ РОССИИ

XIII Международная специализированная выставка

ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

VIII Международная специализированная выставка

НЕДРА РОССИИ

II Специализированная выставка

ПРОМТЕХЭКСПО



уголь



руды



промышленные минералы



охрана и безопасность труда



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

Выставочный комплекс "Кузбасская ярмарка", ул. Автотранспортная, 51, г. Новокузнецк
т./ф: 8 (3843) 32-11-89, 32-11-18 e-mail: com@kuzbass-fair.ru, dr@kuzbass-fair.ru



www.ugolmining.ru

12+

COM VEX



Получите бесплатный билет по промокоду **MPCTTJY**

www.comvex.ru

Международная выставка коммерческого транспорта и технологий

23 – 26 мая 2023
Крокус Экспо, Москва



При поддержке
КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

- Грузовой автотранспорт
- Прицепы, полуприцепы, надстройки
- Пассажирский автотранспорт
- Автозапчасти и компоненты
- Легкие коммерческие автомобили
- Телематика, IT и ПО
- Электротранспорт
- Сервисные услуги

СТО EXPO

Международная выставка запчастей,
послепродажного обслуживания и сервиса

23–26 мая 2023

Крокус Экспо, Москва

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

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



Получите бесплатный билет
по промокоду **MPCTTJY**

www.cto-expo.ru

При поддержке

Крокус Экспо
Международный выставочный центр



Главная выставка строительной техники
и технологий в России

23–26 мая 2023

Крокус Экспо, Москва

СТТ EXPO



Получите бесплатный билет
по промокоду **MPCTTJY**

www.ctt-expo.ru

При поддержке

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

- Строительная техника и транспорт
- Производство строительных материалов
- Добыча, обогащение и транспортировка полезных ископаемых
- Запчасти и комплектующие для машин и механизмов. Смазочные материалы

НАДЕЖНОСТЬ В ДЕЙСТВИИ
ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА

www.rbauto.ru



ЭКСКАВАТОРЫ • ЭКСКАВАТОРЫ-ПОГРУЗЧИКИ • КАРЬЕРНЫЕ САМОСВАЛЫ
ФРОНТАЛЬНЫЕ ПОГРУЗЧИКИ • ДОРОЖНЫЕ КАТКИ • АВТОГРЕЙДЕРЫ

РУСБИЗНЕСАВТО
АВТОТЕХНИКА • СЕРВИС • ЗАПЧАСТИ

30 ЛЕТ
НА РЫНКЕ
АВТОТЕХНИКИ



**ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ
ДИСТРИБЬЮТОР**

8 (800) 700-67-50
www.rbauto.ru