

СПЕЦТЕХНИКА

И ТРАНСПОРТ

№3-4
МАЙ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК
САМОСВАЛОВ
2022–2023

СТР. 11



SPEC-TECHNIKA.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

ШИРЕ, ЧЕМ КУЗБАСС! ГЛУБЖЕ, ЧЕМ УГОЛЬ!



уголь



руды



промышленные минералы



охрана и безопасность труда



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
Выставочный комплекс «Кузбасская ярмарка»,
ул. Автотранспортная, 51, г. Новокузнецк,
т/ф: 8 (3843) 32-22-22, 32-11-89, 32-11-18



www.ugolmining.ru

12+

МАЙ 2023 № 3-4

1

СПЕЦРЕЛИЗ

МОТОМУЛ

САМОХОДНЫЕ ТЕЛЕЖКИ «МОТОМУЛ»

Мой надёжный помощник

- ▶ 100% собственное производство
- ▶ Уникальная конструкция
- ▶ Прочность конструкции
- ▶ Компактные габариты
- ▶ Маневренность и проходимость
- ▶ Простота в управлении
- ▶ Цена



Вся продукция «МОТОМУЛ» соответствует Техническим условиям ТУ 28.24.12-001-36609923-2019 и имеет гарантию от 12 до 36 мес. (зависит от моделей). Наши клиенты могут получить техническую поддержку на всей территории России в любой день недели. Возможно послегарантийное обслуживание и снабжение запасными частями.

Г. Обнинск Калужской области

+7 (989) 22-78-555

www.motomul.com

E-mail: info@motomul.com

Доп. оборудование



Нож-скал



Плоская платформа

СИЛАНТ объявил о самом низком расходе топлива в отрасли

«Чебоксарский завод силовых агрегатов», производитель вилочных погрузчиков под брендом СИЛАНТ установил новый рекорд, предоставив своим клиентам надежную и эффективную технику. Последние модели вилочных погрузчиков имеют показатели расхода топлива, которые на 30% ниже, чем у конкурентов в том же классе.

Для этого предприятие провело эксперимент согласно расчетной формуле расхода топлива на погрузчике СИЛАНТ, грузоподъемностью 3,5т. Погрузчик оснащен двигателем MM3 4DT мощностью 46 кВт (62,5 л.с.), с удельным расходом топлива 260 г/кВт*ч. Теоретический расход топлива для погрузчика, оборудованного данным видом двигателя, в зависимости условий работы, колеблется от 4,7 л/час при 25% нагрузке, до 14 л/час при 100% нагрузке. Для получения практических показателей были произведены реальные замеры расхода топлива при эксплуатации погрузчика по циклу VDI. В результате проведенных замеров средний расход топлива составил 4,0 л, что гораздо лучше расчетных показателей.

«Мы стремимся создавать машины, которые отвечают потребностям наших клиентов и эффективны с точки зрения производительности», — сказал Александр Дмитриев, генеральный директор ООО «Чебоксарский завод силовых агрегатов». «Мы знаем, что для наших системных потребителей крайне важна стоимость владения погрузчиками, которая складывается из разных параметров стоимости обслуживания и эксплуатации техники на протяжении всего жизненного цикла работы техники. В этой связи наша команда инженеров провела эксперимент и зафиксировала реальные результаты расхода топлива в интенсивном режиме эксплуатации. Мы гордимся тем, что у нас есть самые экономичные погрузчики в отрасли. Это позволит эксплуатирующим

организациям экономить ГСМ и значительную часть денежных средств на содержание техники. Кроме того, нами разработан наглядный калькулятор стоимости владения разными видами вилочных погрузчиков и в рамках предстоящей выставки «СТТ 2023» мы в цифрах докажем, что вилочные погрузчики СИЛАНТ самые эффективные погрузчики в отрасли».

Погрузчики СИЛАНТ созданы с использованием надежных компонентов и передовых технологий для обеспечения оптимальной производительности и долговечности. Техника предназначена для работы с тяжелыми грузами, что делает ее идеальной для использования в различных отраслях, включая строительство, машиностроение, сельское хозяйство, пищевую промышленность и др.

SPEC-TECHNIKA.RU

СПЕЦРЕЛИЗ

- 1 СИЛАНТ объявил о самом низком расходе топлива в отрасли
11 Российский рынок самосвалов 2022–2023
17 Рынок бульдозеров: борьба за доли

СПЕЦНОВОСТИ

- Optitech agro сообщает о начале сотрудничества с брендом raupu на российском рынке
- Челябинский механический завод изготовил крановую установку для загрузки транспортных космических кораблей
- Погрузчики СИЛАНТ единственные в стране подтвердили свое российское производство
- «ВЫСОКОТОЧНЫЕ КОМПЛЕКСЫ» заключили соглашение о сотрудничестве с правительством Курганской области
- Полуприцеп с двухуровневой загрузкой - SP-451 производства Meusburger Новтрак вошел в тройку финалистов в номинации «прицеп/полуприцеп года».
- ГАЗ совместно с компанией «Алтайлесмаш» выпустил десятки автокранов на гусеничном шасси с уникальной конструкцией нижней рамы
- КРМЗ по итогам первого квартала значительно увеличил объем поставок складской техники
- «Курганмашзавод» отгрузил очередную партию БМП-3
- Ростсельмаш рассказал о планах по производству строительно-дорожной техники
- Таджикистан заинтересован в расширении сотрудничества с российскими производителями специализированной техники
- Российский завод презентует в Санкт-Петербурге новую модель коммунальной техники на шасси ГАЗОН NEXT
- Optitech Agro сообщает о выходе аргентинского бренда Metalfor на российский рынок
- ГАЗ выпустил новый автокран на трехосном шасси
- Сокращение программы 1432 повлияло на изменение цен на российскую сельхозтехнику

ПРЕССРЕЛИЗ

- 16 Рекордное число бульдозеристов примут участие в Кубке CHETRA PRO
35 Динамика производства и отгрузок российской строительно-дорожной техники на внутренний рынок в 1 квартале 2023 года
36 Zoomlion локализует производство тракторов серий RN и RS в России
42 Металл и пламя на международной выставке UzMetalMash
48 Российский производитель сельхозтехники «Лилиани» инвестирует в модернизацию производства 770 млн рублей

АНАЛИТИКА

- 22 Продажи дорожно-строительной и спецтехники в России за 1-й квартал 2023 года сократились на 39,3%
38 Справка о состоянии сельскохозяйственного машиностроения в Российской Федерации январе-марте 2022-2023 годов

ПОСТРЕЛИЗ

- 28 Новые времена – Новые герои выставки Mining World 2023
40 XI межотраслевая конференция «PRO Битум и ПБВ»: эксперты определили планы развития дорожной отрасли в 2023 году
44 27-я Международная выставка машин и оборудования для добычи, обогащения и транспортировки полезных ископаемых MiningWorld Russia подошла к концу. В целом, за три дня выставку посетили 8 299 чел., что на 51% больше, чем в 2022 году.



**«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. Утомская, 45

Выход в свет: 31 мая 2023

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



ОРТИТЕCH AGRO СООБЩАЕТ О НАЧАЛЕ СОТРУДНИЧЕСТВА С БРЕНДОМ PAUNY НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Компания ОРТИТЕCH AGRO объявляет о начале сотрудничества с аргентинским брендом PAUNY и скором старте продаж тракторов на российском рынке.



ОРТИТЕCH AGRO продолжает внедрять на российский рынок новые продукты, которые помогут аграриям полноценно работать в поле и быть уверенными в возможности долгосрочной эксплуатации техники. Одним из важных стратегических направлений развития на российском рынке станет сотрудничество с аргентинским брендом PAUNY. Компания ОРТИТЕCH AGRO обеспечит командную поддержку 24/7, логистику запчастей, профессиональный сервис, а также взаимодействие с дилерами. Все это позволит бренду успешно развиваться в нашей стране. Первые поставки тракторов PAUNY на центральный склад ОРТИТЕCH AGRO во Внуково и начало реализации техники на российском рынке ожидаются летом 2023 года.

Принимая решение о расширении линейки продуктов ОРТИТЕCH AGRO и думая о том, какие машины необходимы российским аграриям, специалисты компании не случайно остановили свой выбор на PAUNY — это аргентинский бренд современных тракторов с более чем 60-летней историей производства, который занимает первое место по продажам сельскохозяйственной техники среди локальных производителей на рынке Аргентины. Линейка бренда PAUNY для рынка РФ будет состоять из трех серий тракторов, которые будут оснащены дизельными двигателями мощностью до 370 л.с. от всемирно известного производителя Cummins. Для производства тракторов PAUNY используется до 50–70% запчастей, выпущенных на локальном рынке Аргентины, что позволяет обеспечить бесперебойную поставку продукции на российский рынок.

Все модели предназначены для работы в поле с широкозахватным оборудованием. Данный сегмент техники высокой мощности в настоящее время слабо представлен на российском рынке. Также сельскохозяйственные машины PAUNY отлично подойдут для тех, кто бережно относится к ресурсам земли, отдавая предпочтение обработке No-Till и Min-Till. В зависимости от модели, тракторы PAUNY будут представлены как в классической, так и в шарнирно-сочлененной компоновке. Кроме того, тракторы имеют высокопроизводительную гидравлику с закрытым центром и подачей более 315 л/мин, системой PowerBeyond и обратным сливом.

Об официальной дате старта продаж тракторов PAUNY компания ОРТИТЕCH AGRO сообщит дополнительно.

ЧЕЛЯБИНСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД ИЗГОТОВИЛ КРАНОВУЮ УСТАНОВКУ ДЛЯ ЗАГРУЗКИ ТРАНСПОРТНЫХ КОСМИЧЕСКИХ КОРАБЛЕЙ

В конце 2022 года на ОАО «ЧМЗ» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») поступил заказ на изготовление крановой установки грузоподъемностью 25 тонн, которая должна быть смонтирована на двухзвенное гусеничное снегоболотоходное шасси ДТ-30ПМНХ2 производства АО «МК «Витязь» и использоваться в составе группы технических средств для загрузки транспортных космических кораблей нового поколения.

В 2018 году завод уже спроектировал и отгрузил подобный кран в одну из крупнейших энергетических компаний России, где он используется для ремонтов линий электропередач в районах Крайнего Севера, в т.ч. в болотистой, лесистой местности и глубоком снегу. Это стало возможным благодаря



высочайшим характеристикам по проходимости гусеничного транспортера: оно способно доставить кран, в составе второго звена, к месту выполнения работ как вброд, так и вплавь.

И вот в четвертом квартале прошлого года Инженерный центр завода принял новый вызов — проектирование крановой установки для сложных и ответственных работ — загрузки транспортных космических кораблей. Пренебрегая конструкторской документацией была значительно переработана под новые требования Заказчика (изменена балансировка крановой установки, применены новые комплектующие, произведена перекомпоновка узлов и агрегатов). В январе этого года крановая установка грузоподъемностью 25 тонн с максимальной длиной стрелы 28,1 метра в составе автомобильного шасси вышла на расширенные испытания, которые успешно завершились в феврале. А уже в марте уникальное грузоподъемное оборудование (не имеющее аналогов в России) было смонтировано на второе звено гусеничного шасси, разработанного Ишимбайским заводом транспортного машиностроения.

К ключевым особенностям данной крановой установки можно отнести автономность её работы — дизель-генераторная установка, топливный и гидравлический баки размещены на поворотной части. Таким образом после монтажа данной крановой установки практически на любое основание (гусеничная тележка, ж/д платформа, прицеп, полуприцеп, буксируемый понтон, стационарное/бетонное основание, и пр.), она сможет с легкостью производить погрузочно-разгрузочные, монтажно-демонтажные и ремонтно-восстановительные работы. Кроме того, крановая установка обладает уникальной конструкцией нижней рамы с поворотно-выдвижными опорами и управлением ими на задней балке в центральной части. Такая компоновка позволяет сохранить болотоходные качества и плавучесть базового шасси.

При необходимости можно расширить функционал и комплектацию крана (для эффективной работы в тропических или северных условиях). Так, возможно установить на кран гусек длиной 7 м, 9 м или 10 м для подъема груза массой до 3,0 тонн; рабочую платформу (люльку) для подъема людей на высоту более 12,0 метров; оборудование для работы с опасными грузами и добавить другие опции.

ПОГРУЗЧИКИ СИЛАНТ ЕДИНСТВЕННЫЕ В СТРАНЕ ПОДТВЕРДИЛИ СВОЕ РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО



Вилочные погрузчики СИЛАНТ, производства «Чебоксарский завод силовых агрегатов» («ЧЗСА») получили заключение Минпромторга РФ о подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации.

Нужно отметить, что требования к уровню локализации вилочных погрузчиков с 2023 года существенно ужесточились, но предприятие смогло подтвердить все необходимые условия в части осуществления технологических операций на территории РФ. Таким образом, ООО «ЧЗСА» на сегодняшний день

— единственный российский производитель широкой линейки мобильной техники, от 1,5 до 5т.

Заключение выдано 31 марта 2023 года и действует 3 года. Данный документ позволяет компании участвовать в конкурсных процедурах и поставлять свои решения предприятиям, ограниченным в выборе поставщиков в рамках 44 и 223 ФЗ.

Включение погрузчиков СИЛАНТ в список российских производителей позволит закрыть дефицит ведущих российских компаний в надежной складской технике.

«ЧЗСА» является исполнителем отраслевого плана по импортозамещению Министерства промышленности и торговли РФ. На сегодняшний день мы готовы гарантированно обеспечить предприятия надежной российской складской техникой. Мы имеем более, чем 40 сервисных центров по обслуживанию наших вилочных погрузчиков на территории РФ, что позволяет оперативно реагировать на технические запросы партнеров. Мы уже приступили к масштабированию производства погрузчиков СИЛАНТ, что позволит в ближайшее время обеспечить выпуск более 1000 ед. техники в год и стать безусловным лидером рынка. На сегодняшний день — это один из драйверов роста нашего предприятия, в который мы предполагаем вложить колоссальные ресурсы», — рассказал генеральный директор ООО «ЧЗСА» Александр Дмитриев.

«ВЫСОКОТОЧНЫЕ КОМПЛЕКСЫ» ЗАКЛЮЧИЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ПРАВИТЕЛЬСТВОМ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Холдинг «Высокоточные комплексы» (входит в Госкорпорацию Ростех) и Курганская область будут сотрудничать в сфере социально-экономического развития региона, в том числе для улучшения инвестиционного климата, развития промышленного производства и создания новых рабочих мест.

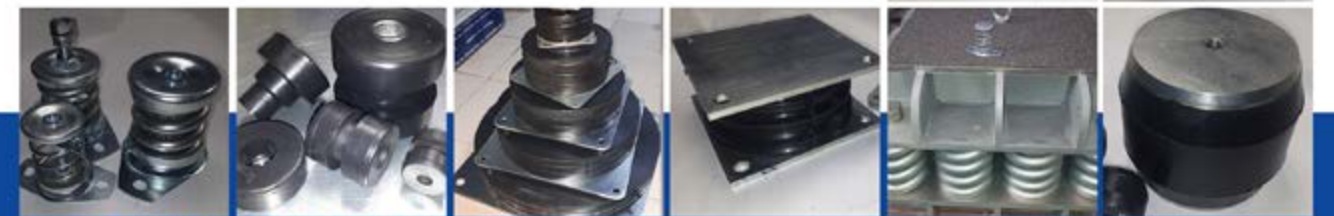


ВИБРАЦИОННАЯ НАДЕЖНОСТЬ (VIBRONA™)
НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК ПРОМЫШЛЕННОЙ ВИБРОИЗОЛЯЦИИ



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



Соответствующее соглашение подписали 7 апреля в Москве заместитель генерального директора компании Александр Дерновой и губернатор региона Вадим Шумков.

Областное правительство и холдинг «Высокоточные комплексы» будут совместно выдвигать предложения по совершенствованию мер поддержки малого и среднего бизнеса, а также промышленных организаций. Помимо этого, предусматривается участие сторон в инвестиционных проектах, реализуемых в различных отраслях экономики в регионе, направленных в том числе на создание дополнительных рабочих мест.

«Курганмашзавод сегодня выполняет важнейшую задачу по обеспечению обороноспособности страны. Для региона — это не только гордость за вклад в общее дело, но и дополнительные рабочие места с достойной заработной платой. В этом и следующем году впервые за много лет будут осуществляться масштабные инвестиции в модернизацию производства. Потому помогали, помогаем и будем помогать предприятию всем, чем можем, в рамках наших полномочий и в подготовке квалифицированных кадров, и по другим направлениям», — сказал губернатор Курской области Вадим Шумков.

Предусматривается взаимодействие в организации и проведении совместных мероприятий по привлечению кадров на предприятия, включая ярмарки вакансий, учебные рабочие встречи, профилирование безработных граждан, гарантированные собеседования. Для реализации соглашения «Высокоточные комплексы» и правительство региона при необходимости смогут создать консультационно-совещательные органы. Документ заключен на неопределенный срок и вступает в силу со дня его подписания.

«Только за последние четыре месяца Курганмашзавод, входящий в «Высокоточные комплексы», принял на работу более 1500 сотрудников. Так как объемы производства продолжают расти, завод открывает все новые вакансии и готов принять еще столько же. А это зарплата, благополучие семей и пополнение бюджетов всех уровней», — сказал Александр Дерновой.

Он отметил, что заработная плата на Курганмашзаводе в течение последних двух лет растет постоянно, а оплата сверхурочных и работы в выходные дни производится в двойном размере.

«Немало делает Курганмашзавод в сфере создания благоприятной социальной среды в Зауралье. Больше года на площадях Дворца культуры машиностроителей не просто разместились, но дают прекрасные спектакли областной театр драмы и театр кукол «Гулливёр», пока здания этих театров находятся на капитальном ремонте. Кроме того, на площадях спортивного комплекса «Медведь» тренируются спортсмены из Федерации самбо Курганской области. Там есть возможность не только заниматься спортом, но и проводить соревнования регионального и федерального уровня», — добавил заместитель генерального директора «Высокоточных комплексов».

ПОЛУПРИЦЕП С ДВУХУРОВНЕВОЙ ЗАГРУЗКОЙ - SP-451 ПРОИЗВОДСТВА MEUSBURGER НОВТРАК ВОШЕЛ В ТРОЙКУ ФИНАЛИСТОВ В НОМИНАЦИИ «ПРИЦЕП/ПОЛУПРИЦЕП ГОДА».



По итогам голосования жюри конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года в России» шторный полуприцеп с двухуровневой загрузкой - SP-451 Meusburger Новтрак вошел в тройку финалистов в номинации «Прицеп/полуприцеп года».

Особенностью этого полуприцепа является наличие двух уровней для загрузки. В комплектацию входят 10 стальных сдвижных средних стоек, оборудованных направляющими для 26 алюминиевых балок для второго яруса.

Таким образом к 42 европалетам, которые могут быть размещены на нижнем ярусе, у перевозчика есть возможность дополнительно загрузить европалеты на верхний уровень в количестве до 41 штуки массой до 12 тонн (по 300 кг. на 1 паллет).

Благодаря увеличенной вместимости, а вместе с этим и снижению финансовых и временных затрат, использование шторного полуприцепа sp-451 с данной модификацией позволит в несколько раз повысить эффективность грузоперевозок.

Габаритная длина полуприцепа составляет 17 060 мм. Внутренний объем впечатляющий и равен 117 м³, а масса перевозимого груза - 38 200 кг. На полуприцеп устанавливаются девятитонные осевые агрегаты марки SAF, которые вместе с шинами Cordiant 385/65R22,5, выдерживают любые нагрузки.

Для обеспечения более удобной загрузки/разгрузки каркас крыши и боковины тента полностью сдвижные.

ГАЗ СОВМЕСТНО С КОМПАНИЕЙ «АЛТАЙ-ЛЕСМАШ» ВЫПУСТИЛ ДЕСЯТКИ АВТОКРАНОВ НА ГУСЕНИЧНОМ ШАССИ С УНИКАЛЬНОЙ КОНСТРУКЦИЕЙ НИЖНЕЙ РАМЫ

Инженеры Галичского автокранового завода и завода гусеничной техники «Алтайлесмаш» (компании входят в Ассоциацию «Росспецмаш») разработали инновационный кран КС-59713-14Т на гусеничном шасси ТЛ-5АЛМ, который впервые был анонсирован в 2017 году.

Кран оснащен трехсекционной стрелой овоидного типа длиной 23,7 и обладает грузоподъемностью 25 тонн. Благодаря уникальной конструкции нижней рамы и запатентованной конструкции выносных опор на КС-59713-14Т удалось достичь оптимального размера и расположения опорного контура. За счет этого габариты по ширине машины не превышают 2,55 м, кран имеет



полноценную грузысотную характеристику в зоне работы 360 градусов без дополнительных противовесов. В этом проявляется его отличие от автокранов. Данные характеристики позволяют сделать вывод, что это один из первых кранов такого класса грузоподъемности на трелевочном шасси.

Вездеходы на гусеничных шасси доказали свои преимущества перед колесными вездеходами в части преодоления бездорожья. Подобная спецтехника повышенной проходимости востребована при прокладке ЛЭП и возведении инфраструктуры для обслуживания месторождений в условиях вечной мерзлоты, паводка, агрессивной среды (соль), полного отсутствия автомобильных дорог, где колесные машины серьезно уступают гусеничному транспорту. Гусеничные шасси легче преодолевают глубокий снег, грунт с низкой несущей способностью, брод.

С 2017 года было произведено 28 единиц КС-59713-14Т грузоподъемностью 25 тонн. Краны ГАЛИЧАНИН на гусеничных шасси трудятся в разных уголках нашей большой страны. Работают на объектах сетевых компаний в Мурманской области и на Чукотке, на предприятии по добыче солей в Алтайском крае, на островах за полярным кругом в Архангельской области, нефтегазовой компании в ХМАО, выполняют задачи по установке телекоммуникационных вышек в Республике Карелия, реализуют свой рабочий потенциал в Республике Коми. Также наряду с другими моделями автокранов марки «ГАЛИЧАНИН» являются основной техникой при строительстве Спортивного комплекса «Олимпийский» в Москве.

КРМЗ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИЛ ОБЪЕМ ПОСТАВОК СКЛАДСКОЙ ТЕХНИКИ

Краснокамский ремонтно-механический завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») в первом квартале 2023 года по сравнению аналогичным периодом 2022-го в 6,5 раз увеличил объем выручки от поставок складской техники под брендом STL: с 6,8 до 45 млн рублей. Доля экспорта в отгрузках складского оборудования в первом квартале 2023 года составила 15%.

Комплексы техники STL в первом квартале были установлены в складских помещениях в девяти регионах России и в Казахстане, половину поставок составило серийное оборудование, половину — нестандартное.

Дмитрий Теплов, директор КРМЗ:

— Сейчас в России идет активное замещение ушедшего зарубежного аналогичного оборудования, в ближайшие 2-3 года отрасль может стать



полностью российской. Спрос на складскую технику в странах СНГ обусловлен трансформацией рынка ретейла, строительством новых распределительных центров и больших супермаркетов, а также развитием рынка e-commerce. Во втором квартале 2023-го мы планируем увеличить долю экспорта до 25%.

В конце 2022 года на КРМЗ запустили в производство обновленный модельный ряд оборудования модульного типа: уравнивательных платформ (доклеллеров), перегрузочных тамбуров и подъемных столов, минидоклеллеров, мобильных и стационарных рампы, герметизаторов проема (докшеллеров). Модульность и унификация основных узлов позволяют разрабатывать и производить комплекты складской техники для задач заказчика в короткие сроки. Модульность оборудования STL позволяет соединять изделия между собой, увеличивая число оборудованных перегрузочных доков без дополнительных затрат, а сварка узлов модульной техники выполняется роботом.

Долговечность складской техники от КРМЗ обеспечивает антикоррозийный защитный слой — это технология горячего цинкования.

В последние два года КРМЗ активно работает с рынком стран СНГ. Например, в Узбекистане оборудованием STL оснащены сетевые продуктовые магазины «Корзинка», склады фармацевтической и строительной компаний, производителя минеральной воды, в Казахстане — склад производителя молочных продуктов, транспортной компании и т.д.

Перегрузочное оборудование под брендом STL производят на КРМЗ с 2007 года, оно работает на складских комплексах и в распределительных центрах по всей России: от Ленобласти до Сахалина и Крайнего Севера. С 2020 года на заводе также производят системы хранения STL: стеллажи для металлопроката, хранения и размотки кабельных барабанов и кабельных бухт.

«КУРГАНМАШЗАВОД» ОТГРУЗИЛ ОЧЕРЕДНУЮ ПАРТИЮ БМП-3



«Курганмашзавод» (входит в холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех) в рамках выполнения гособоронзаказа первого квартала отгрузил партию БМП-3. Боевые машины пехоты, поставляемые Минобороны РФ, прошли все необходимые ходовые и стрельбовые испытания на полигоне предприятия и приняты военными представителями.

Поставленная техника оснащена основным прицелом наводчика-оператора «Содема» и дополнительными комплектами защиты — броневыми экранами и решетками.

«Надежность курганских БМП высоко ценят военные, принимающие участие в специальной военной операции. Они отмечают высокую мобильность и огневую мощь «тройки», — сообщил исполнительный директор ПАО «Курганмашзавод» Пётр Тюков.

Сегодня коллектив Курганмашзавода работает шесть дней в неделю по 12 часов, а на некоторых участках установлен круглосуточный график.

РОСТСЕЛЬМАШ РАССКАЗАЛ О ПЛАНАХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ

Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Роспецмаш») посетили представители дилерского центра КОО Агромаштех из Монголии. Гости ознакомились с производственными возможностями компании и изучили линейку современной техники.

В ходе встречи гостям презентовали перспективы развития и инвестиционные проекты компании. Акцент встречи был сделан на расширении производства российских тракторов. На новом тракторном заводе предусмотрен выпуск до 5 тыс. машин в год с широким номенклатурным рядом мощностью от 170 до 600 и более л. с.

Было отмечено, что на предприятии запланирован и выпуск строительно-дорожной техники, а именно фронтальных и телескопических погрузчиков, экскаваторов-погрузчиков. Далее в продуктовую линейку будут добавлены гусеничные экскаваторы. При выпуске сельхозтехники компания максимально опирается на отечественную базу компонентов и развивает их изготовление на своих мощностях.

Также на площадке в Ростове-на-Дону состоялись плодотворные переговоры, которые будут способствовать дальнейшему сотрудничеству. А именно, монгольская сторона планирует продвижение на рынках Восточной Азии энергонасыщенных машин – зерноуборочных комбайнов TORUM 785 и T500, а также тракторов ROSTSELMASH 2375.

Энхтур Батсурь, директор ДЦ, высоко оценил вектор развития компании, а также отметил, что с помощью современной и мощной техники аграрии его страны поднимут производительность своих хозяйств на новый уровень.

ДЦ КОО Агромаштех ведет свое сотрудничество с Ростсельмаш с 2017 года. За это время было поставлено 118 единиц самоходной техники производства компании. Общая площадь сельскохозяйственных угодий Монголии в настоящее время составляет около 114,8 млн га. Доля компании на рынке страны превышает более 90%.

ТАДЖИКИСТАН ЗАИНТЕРЕСОВАН В РАСШИРЕНИИ СОТРУДНИЧЕСТВА С РОССИЙСКИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ

Министерство промышленности и торговли Российской Федерации совместно с Ассоциацией «Роспецмаш» организовали бизнес-миссию производителей специализированной техники и оборудования в Республику Таджикистан.

В состав делегации вошли компании Ростсельмаш, «ЧЕТРА», «Завод «Дорожных машин», «Варгашинский завод противопожарного и специального оборудования», «Грюнвальд».

В первый день на площадке Представительства Россотрудничества в Таджикистане представители отечественных заводов при участии Ассоциации «Роспецмаш» и Минпромторга России провели переговоры с профильными органами государственной власти Таджикистана, лизинговыми и кредитными организациями, а также потенциальными партнерами.

Во второй день российские производители специализированной техники и оборудования посетили хозяйства Республики, а также местные предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности.

По словам директора Ассоциации «Роспецмаш» Аллы Елизаровой, отечественные производители активно продолжают развивать экспорт, расширяют свое присутствие в отдельных странах, ищут новых партнеров. Рынок



Таджикистана является интересным не только в плане поставок техники и оборудования из России, но и для реализации совместных проектов двух стран в области специализированного машиностроения.

В ходе бизнес-миссии представители российских заводов с таджикскими коллегами наметили приоритетные направления партнерства для дальнейшей более детальной проработки по каждому из них.

РОССИЙСКИЙ ЗАВОД ПРЕЗЕНТУЕТ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ НОВУЮ МОДЕЛЬ КОММУНАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ НА ШАССИ ГАЗОН NEXT



ООО «Завод КДМ» (кандидат на вступление в Ассоциацию «Роспецмаш») впервые представил малогабаритную КДМ ЭД-250 на шасси ГАЗон NEXT C41R13. Новинка уже выведена на рынок.

ЭД-250 на шасси ГАЗон Next, предназначенная для работы в условиях ограниченных пространств, в том числе на узких улицах небольших городов, — первая малогабаритная машина, сошедшая с конвейера Смоленского завода КДМ. Ранее предприятие выпускало только среднетоннажную и крупнотоннажную технику.

Габариты КДМ в летней комплектации — со щеткой или с поливомоечным оборудованием — 6300 x 2800 x 2500 мм, ширина обработки — 2200 мм. Объем кузова ЭД-250 — 3 куб. м, вместимость баков, изготовленных из композитных материалов, — 4 куб. м. Для оснащения спецмашины на заводе разработаны более узкая межбазовая щетка, а также малогабаритные

передние отвалы. ЭД-250 оборудована системой автоматического дозирования реагентов, позволяющей применять экологичные противогололедные материалы в соответствии с требованиями нового ГОСТ Р 59204-2022 и распределять их равномерно. Наряду с минимальным гидравлическим баком это обеспечивает владельцам машин экономию на ГСМ и используемых реагентах.

В летний период модель может комплектоваться поливомоечным оборудованием с фронтальными соплами или высоконапорными фронтальными мойками МФ110 или МФ300.

OPTITECH AGRO СООБЩАЕТ О ВЫХОДЕ АРГЕНТИНСКОГО БРЕНДА METALFOR НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК



Компания OPTITECH AGRO объявляет о начале сотрудничества с аргентинским брендом METALFOR. Старт продаж техники запланирован на лето 2023 года.

Компания OPTITECH AGRO продолжает реализовывать стратегию, направленную на предоставление российским клиентам готовых бизнес-решений: качественной и надежной сельскохозяйственной техники вместе с командной поддержкой 24/7, логистикой запчастей и профессиональным сервисом. Очередным стратегическим шагом на пути к выполнению поставленных на 2023 год целей станет сотрудничество OPTITECH AGRO с аргентинским брендом сельскохозяйственной техники METALFOR.

Основой для выбора METALFOR в качестве стратегического партнера послужила высокая заинтересованность российских клиентов в технологичных, проверенных и надежных сельскохозяйственных машинах, пригодных для эксплуатации в российских условиях. Техника METALFOR идеально соответствует этим требованиям. METALFOR — аргентинский бренд с почти 50-летней историей, который занимает лидирующие позиции на рынке Аргентины — страны со схожими условиями ведения сельского хозяйства, посевными площадями и выращиваемыми культурами. Техника METALFOR характеризуется повышенной надежностью, простотой эксплуатации и высоким качеством. Производство и сборка моделей METALFOR осуществляется на собственном предприятии компании, что гарантирует бесперебойную поставку техники и запчастей в Российскую Федерацию и прямой контакт компании OPTITECH AGRO с производителем.

Линейка бренда METALFOR для рынка РФ будет состоять из двух продуктов — роторного комбайна с жатками шириной захвата 10,5 метров и самоходного опрыскивателя. Обе машины отличаются высоким качеством сборки и комплектующих, в состав которых входят решения от производителей с мировым именем.

Первым на российский рынок поступит комбайн Metalfor 2635, который будет оснащен двигателем Scania, а также трансмиссией и мостами от Claas. Комфортные условия работы оператора техники будут обеспечены благодаря просторной эргономичной кабине, отличному обзору жатки, сенсорным мониторам и функции автопилота в базовой версии. А минимальное количество приводных ремней, используемых в технике METALFOR, и ориентация на работу со средним уровнем наработки 3000 гектар в год гарантируют, что новые сельскохозяйственные машины станут надежным подспорьем в деле российских аграриев.

Об официальной дате старта продаж продукции METALFOR компания OPTITECH AGRO сообщит дополнительно.



ГИДРАВЛИКОВЪ

Группа

ГИДРАВЛИЧЕСКОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ
И АВТОКОМПОНЕНТЫ

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



ТОПЛИВНЫЕ БАКИ И
ЭЛЕМЕНТЫ КРЕПЕЖА



«Группа Гидравликовъ»

www.gidravlikov.ru

+7 (495) 505-63-23

sales@gidravlikov.ru

ГАЗ ВЫПУСТИЛ НОВЫЙ АВТОКРАН НА ТРЕХОСНОМ ШАССИ



Галичский автокрановый завод представит в мае новую модель автокрана КС-55721-2В серии «Пионер» на трехосном шасси КАМАЗ-65115 (6х4).

Шасси КАМАЗ-65115 прекрасно подходит для передвижения автокрана в городских условиях и на тесных стройплощадках. Применение трехосной автомобильной базы позволяет снизить затраты на этапе производства и дальнейшей эксплуатации модели, благодаря чему можно предложить покупателю лучшую цену по сравнению с четырехосными аналогами.

Благодаря работе инженеров-конструкторов модель сохранила свои грузовысотные и технические характеристики:

- Грузоподъемность 35 тонн на вылете 3,2 м;
- Грузовой момент 112 тм, что соответствует грузу 22,4 тонны на вылете 5 м;
- Грузоподъемность на максимальном вылете 35,0 метров составляет 0,47 тонны;
- 4 секционная стрела длиной 33,2 м «овалоидного» профиля;
- две дополнительные проставки по 6,0 м и гусёк 9,0 м для увеличения рабочей длины с 33,2 м до 54,2 м;
- нижняя рама с гнутой центральной частью, позволяющая снизить массу автокрана для соответствия нормативным нагрузкам и получить большой опорный контур
- вспомогательная лебедка грузоподъемностью 1,7 т на основной стреле для ускоренного подъема грузов до 80 м/мин;
- телеметрия SkyLog для удаленного наблюдения за работой автокрана;
- обновленная кабина оператора с увеличенным объемом, обзорностью и стереосистемой.
- автокран в минимальной комплектации не превышает нормативные показатели по габаритам и нагрузкам на дорожное покрытие.

СОКРАЩЕНИЕ ПРОГРАММЫ 1432 ПОВЛИЯЛО НА ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН НА РОССИЙСКУЮ СЕЛЬХОЗТЕХНИКУ

Одной из причин, по которой для аграриев отечественная сельхозтехника стала дороже, является сокращение программы субсидирования скидок на сельхозмашины (постановление правительства 1432).

В предыдущие годы данная мера господдержки распространялась на приобретение всей российской сельхозтехники. Механизм давал возможность приобретать сельхозмашины со скидкой 10-15%. То есть, для конечного потребителя в 2022 году цена была на 10-15% меньше, чем цена по прайсу заводов.

В 2023 году эта программа не распространяется на самоходную сельхозтехнику (тракторы, комбайны и прочую) и ее финансирование составляет всего 2 млрд руб. (в 2022 году было 8 млрд.), тогда как для поддержания необходимых темпов модернизации объем финансирования должен быть не менее 15 млрд руб. в год, а скидки необходимо распространять на всю отечественную сельхозтехнику. Получается, что только в результате этого цены на сельхозтехнику выросли на 10-15%.

Возникают вопросы с способу сравнения цен на сельхозтехнику. Для демонстрации роста цен на сельхозтехнику, вполне возможно, сравнивают цены на сельхозмашины в 2021 году без учета НДС, но с учетом скидки по программе 1432, с ценами 2023 года без скидок 10-15% и где уже заложен НДС. К тому же сравнивают базовые модели техники и модели с расширенным функционалом, как равноценные.

Кроме того, в 2022 году возникла беспрецедентная ситуация, когда в Россию перестали поставлять комплектующие. У отечественных производителей сельхозтехники один из самых высоких уровней локализации в отечественном машиностроении (в зависимости от вида техники в среднем он составляет от 60 до 80%), но определенная часть компонентов закупалась на Западе. Пришлось в максимально сжатые сроки перестраивать логистику, развивать собственное производство, искать партнеров на Востоке, в других дружественных странах и в России.

Также за последние годы значительно выросли цены на металл. Нужно учитывать и такой факт, как дорогие кредиты, постоянно растущие цены на энергоносители. Все это также повлияло на увеличение себестоимости производства сельхозтехники – на 5-15%.

На фоне низких цен на сельхозпродукцию, экспортных пошлин на зерно, роста себестоимости сельхозпроизводства, Ассоциация «Росспецмаш» направила в Правительство России свои предложения по развитию АПК и поддержке аграриев, которые фактически остались без возможности приобретать российскую сельхозтехнику со скидками.



Российский рынок самосвалов 2022–2023

В 2022 году на российском рынке карьерной техники, как и во многих других сегментах, произошла смена поставщиков: импорт европейских, американских и японских брендов в ушедшем году просел на треть к 2021 году, а некоторые производители из Белоруссии и Китая, по данным Национального агентства промышленной информации, нарастили российский экспорт в десять раз. Выясним, насколько эти тренды реализовались на рынке карьерных самосвалов.



В настоящее время в карьерах применяют три типа самосвалов: для передвижения по дорогам общего пользования используют строительные машины с грузоподъемностью до 30 тонн, технику с шарнирно-сочлененной рамой грузоподъемностью до 60 тонн и карьерные тяжеловозы до 345 тонн и выше. Каждый из этих сегментов имеет свою специфику, поэтому рассмотрим их по отдельности.

СТРОИТЕЛЬНЫЕ САМОСВАЛЫ

Наибольшую долю рынка самосвалов в натуральном выражении традиционно занимают машины с грузоподъемностью до 30 тонн. Летом 2022 года на них приходилась почти половина продаж

новых грузовых авто. По информации аналитического агентства «Автостат», в первом квартале текущего года доля самосвалов на российском рынке грузовой техники не превышала 23% общего объема. Во втором она начала резко увеличиваться, и в апреле составляла уже треть, в мае – 36%, в июне – 43%, а в июле – уже 48%. Специфика этого сегмента заключается в присутствии большой доли российских и китайских производителей. Поговорим подробнее об их перспективах в 2023 году.

Данный тип техники в России производят ЗАО «Бецема», «Урал», «НефАЗ», «КЗКТ» и другие. В отечественное самосвалостроение в последние годы были направлены значительные инвестиции

и государственные меры поддержки. Так, ПАО «КАМАЗ» сейчас вкладывается в несколько проектов по расширению линейки карьерно-шоссейных самосвалов, разрабатывает грузовые электромобили с сочлененной рамой и машины с автономным управлением. Прошлым летом ПАО «КАМАЗ» презентовало беспилотник «Юпитер-30» с видеокameraми, 2D- и 3D-лидарами, GSM-антеннами и GPS/ГЛОНАСС-навигацией, ультразвуковыми датчиками и радаром с защитой от пыли, грязи и вибраций. Другой пример – ООО «Тонар». При поддержке Минпромторга РФ предприятие реализует проект внедорожного шарнирно-сочлененного самосвала грузоподъемностью более 35 тонн.

Однако есть и сдерживающие факторы. Одним из ключевых ограничений отечественного производства карьерных самосвалов в текущем году остается сложный поиск компонентов. Покупка или налаживание собственного производства – это время. Продажи тоже не ожидает всплеск. Эксперты говорят о значительном обновлении парка в 2021 году на фоне экономического подъема и отмены локдауна из-за коронавируса и о невысоком спросе сейчас. Тем не менее, по данным компании «Автостат», в январе – апреле текущего года самосвалы с колесной формулой 8x4 и 6x4 были востребованы на рынке грузовой техники, которая в целом показала рост более чем на 20%.

В прошлом году российские машиностроители потеряли пальму первенства, уступив китайским заводам. В 2023-м тенденция продолжается. По информации «Автостата», за четыре месяца было реализовано 14 500 новых машин данного типа. На китайские марки приходилось почти 80% рынка самосвалов, российские бренды занимают лишь 18%. В пятерку самых популярных марок самосвалов входят Shacman / Shaanxi (27,4% от общего объема реализации), FAW (21,6%), КАМАЗ (15,7%), Howo (14,7%) и SITRAK (10,1%).

Спрос на самосвалы наблюдают и на «Авито Авто». Чаще всего на сервисе в первом квартале запрашивали контакты продавцов по модели Shacman (Shaanxi) X3000 – 12% от общего спроса на новые грузовики. Модели отечественного КамАЗа занимают вторую и третью строчки. Они же входят в топ продаж по данным «Автостата».

ШАРНИРНО-СОЧЛЕНЕННЫЕ САМОСВАЛЫ

Самосвалы с шарнирно-сочлененной рамой, или ADT, применяются на площадках, где нужна повышенная проходимость и маневренность: в горной отрасли на открытых разработках, на



обводненных карьерах, при отсыпке грунта во время вскрышных работ, в нефтяной отрасли при обустройстве месторождений и строительстве трубопроводов.

Сочлененные самосвалы эффективны в условиях низкой проходимости, могут преодолевать крутые подъемы, имеют малый радиус разворота и высокую маневренность. До недавнего времени на российском рынке этот вид спецтехники представляли БелАЗ, MoAZ, Bell, Volvo, Caterpillar, Komatsu, Case, JCB, Liebherr и другие. Сейчас остались только первые четыре плюс есть небольшие продажи техники шведского бренда и китайских марок XCMG, SANY, Tonly.

Что касается российских производителей, завод «Тонар» ведет ходовые испытания своего шарнирно-сочлененного самосвала-7507

грузоподъемностью в базовой версии 35 тонн. Машина была представлена весной 2021 года, но известно о ней не слишком много. Есть информация, что она комплектуется двигателем Yuchai и коробкой передач Fast Gear, но многие узлы и детали производятся в России: обе рамы, механизм сочленения, передняя платформа и кабина, шестерни, оси, тормозные диски, пластик. Однако в рынок машина не выходит, и, по мнению экспертов, этот проект имеет мало шансов стать действительно востребованным на рынке и прибыльным для предприятия.

Другой громкий проект – автономный «КАМАЗ-6561 Геркулес» грузоподъемностью 40 тонн. Он тоже был впервые показан в 2021 году на выставке Comtrans в Москве. Он предназначен для использования при разработке карьерных месторождений и шахт, для добычи полезных ископаемых по безлюдной технологии или в режиме дистанционного управления. Для этого на борту работает система ADAS 5 уровня. Кроме того, машина гибридная – ДВС приводит в действие электрический генератор, который дает энергию для тягового электродвигателя и заряжает аккумуляторную батарею. Два года назад говорили о передаче нескольких образцов предприятия на эксплуатационные испытания и о разработке новых модификаций на базе этого самосвала, но санкции 2022 года сильно скорректировали ситуацию. Сейчас нет достоверных данных об этом проекте, однако дилеры Камского автозавода рассказывают, что на предприятии есть сложности и с выпуском гораздо более простых моделей.

Представители строительных, добывающих и нефтегазовых организаций отмечают острый дефицит данного типа техники.

Этот сегмент рынка карьерных самосвалов сам по себе не слишком объемный, самосвалы



имеют длительный срок эксплуатации и ремонтпригодны. Сегодня на рынке присутствует буквально пять-шесть брендов. Это в теории. На практике же приобрести машину действительно сложно. У рынка есть потенциал для роста, который могут использовать китайские бренды.

САМОСВАЛЫ-ТЯЖЕЛОВОЗЫ

По данным аналитиков DISCOVERY Research Group, рынок тяжелых карьерных самосвалов в России в 2021 году составлял 1 416 единиц, а по итогам 2022 года его объем снизился на 18%. В структуре госзакупок преобладают предприятия из Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, а если говорить об отраслях экономики, то лидером является угольдобывающая промышленность. Сейчас происходит увеличение ввоза карьерных самосвалов из Китая и Республики Беларусь, которые замещают европейские, американские и японские бренды, практически полностью ушедшие из России.

Так, белорусский производитель большегрузных самосвалов БелАЗ в 2022 году экспортировал в Россию 866 карьерных самосвалов разного класса грузоподъемности более чем на 800 миллионов долларов, что является одним из самых успешных в истории по объемам отгрузки техники на российский рынок в денежном выражении. Лидерами за 2022 год стали самосвалы грузоподъемностью 90, 110–130 и 220–240 тонн. Руководство предприятия полагает, что в 2023 году удастся превзойти результаты 2022 года. Согласно сведениям марта этого года, доля БелАЗа на российском рынке самосвалов-большегрузов превысила 80%.

Кстати, продолжая тему глобальных тенденций рынка, отметим, что «БЕЛАЗ-75588» сейчас проводит испытания газотурбинного карьерного самосвала грузоподъемностью 90 тонн с 1200-сильным ДВС компании «Калужский двигатель». Примечательно, что заместитель генерального директора по маркетинговой и

экспортной политике БелАЗа Василий Шостак в пресс-релизе предприятия отметил, что в настоящее время «все белорусские самосвалы, которые поставляются на российский рынок, так или иначе являются совместным продуктом, ведь при их производстве используется достаточно много комплектующих из России». Независимым от поставок импортных компонентов является и 220-тонник «БЕЛАЗ-75304», оснащенный силовым агрегатом из Коломны. Обе машины в текущем году должны пройти эксплуатационные испытания. Кроме того, белорусское предприятие работает над гибридным самосвалом в категории грузоподъемности 130 тонн.

Аналитики также приводят данные, что китайские производители за 2022 год увеличили свою долю в поставках тяжелых самосвалов с 10 до 40%. Это все те же бренды, о которых мы говорили выше: SANY, XCMG, Liugong, LGMG плюс Sinoway и Shougang.



Например, Liugong активно продвигает трехосный самосвал с усиленным кузовом DW90A грузоподъемностью 59 тонн, а LGMG — полноприводный 40-тонник CMT60A в специальной комплектации для России. Для нашего рынка самосвалы комплектуют утепленной кабиной с электрообогревом стекол и зеркал и автономным отопителем, а также предпусковым подогревателем.

А компания SANY в начале года сообщала о старте работы гибридного самосвала на «Разрезе Кийзасском». Машина грузоподъемностью 150 тонн работает одновременно от двух дизельных двигателей мощностью 565 л. с. и аккумуляторных батарей емкостью 380 кВт/ч. Во время торможения электродвигатель работает как генератор, восполняя энергию в аккумуляторных батареях.

Тем не менее китайские производители пока еще не занимают значительной ниши на рынке карьерной техники, но стремятся это сделать. Однако, по мнению экспертов, им будет очень трудно потеснить привычные российским эксплуатантам белорусские машины.

Особняком стоят подземные самосвалы, это очень специфический и даже камерный рынок. Примечательно, что большое внимание этому виду техники было уделено на выставке «Майнинг» в этом году: активность проявили китайские

производители. Так, Fambition Heavy Machinery привезла в Москву модель FT30 грузоподъемностью 30 т, компания DalMachinery — официальный дилер горно-шахтной техники китайских брендов DALI и Kaishan — показала комбинацию подземного погрузчика и подземного самосвала с грузоподъемностью 14 т и способную — погрузочно-доставочную машину DALI WJ-6.

ПРОГНОЗЫ НА 2023 ГОД И ДАЛЕЕ

Что касается глобальных прогнозов, ожидается, что мировой рынок карьерных самосвалов будет демонстрировать среднегодовой темп роста более 6% в течение прогнозируемого периода до 2025 года. Спрос будет расти на фоне увеличения добычи полезных ископаемых для развития различных отраслей промышленности и инфраструктурных проектов.

Если говорить о драйверах рынка, актуальны будут машины с низким уровнем выбросов. Сейчас многие игроки отрасли, не представленные в настоящее время в России, запускают электрические версии карьерных самосвалов. Скажем о них пару слов, поскольку мировые лидеры задают ориентиры и для доступной в РФ китайской техники. Anglo American, ENGIE и Williams Advanced Engineering совместно работают над созданием крупнейшего в мире гибрида с электротягой и водородным двигателем — карьерного самосвала

FCEV. Caterpillar выпустил систему помощи тележке для карьерных самосвалов с электроприводом, которая повышает производительность, а также увеличивает скорость движения по уклону. Электрические модели Komatsu 830E-5 активно увеличивают продажи. Именно эти разработки и инициативы будут двигать рынок вперед.

Что касается российского рынка, по оценке SmartConsult, в перспективе до 2025 года все сегменты карьерных самосвалов будут постепенно развиваться незначительными темпами. Согласно консервативному прогнозу, объем потребления данной техники к 2025 году составит порядка 88 миллиардов рублей.

Эксперты отмечают еще одну особенность нашего рынка, которая проявилась в 2022 году и, вероятно, продолжится, — рост спроса на восстановление запчастей (на 23,7%) и спецтехники (на 145%). По данным компании «ТендерПро», на 121% чаще, чем год назад, эксплуатирующие предприятия искали подрядчиков для ремонта карьерных самосвалов, спрос на восстановление колодок увеличился на 63,7%, гидроцилиндров — на 25,6%, редукторов — на 29%, стартеров — на 15,5% и ступиц — на 20,6% по сравнению с 2021 годом. Этот драйвер негативно сказывается на восстановлении и дальнейшем развитии рынка карьерных самосвалов. Однако аналитики уверены, это временный тренд.



ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ

ТЕХНИКА

ЗАПЧАСТИ

СЕРВИС

Официальный дилер
ООО "ГРАНД-ТРАКТОРРЕСУРС"

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



Рекордное число бульдозеристов примут участие в Кубке CHETRA PRO

Завершился прием заявок на международный чемпионат операторов техники ЧЕТРА - Кубок CHETRA PRO, который пройдет в Чувашии с 22 по 24 июня 2023 года. В этом году в конкурсе рекордное число участников - 98 бульдозеристов из 20 российских регионов, а также Беларуси, Казахстана, Узбекистана. За призовой фонд чемпионата (он составляет 3,6 млн рублей) готовы побороться представители 33 предприятий, эксплуатирующих технику ЧЕТРА.



Состязания пройдут в командном зачете в два этапа. На теоретическом участникам нужно будет сдать тесты на знание устройства техники ЧЕТРА, особенностей ее эксплуатации и обслуживания. На практическом - преодолеть трассу на полигоне. В каждой команде два бульдозериста. Один будет выполнять задания на машине легкого класса - ЧЕТРА T11, второй на самом мощном российском

бульдзере - ЧЕТРА T40. По условиям каждое предприятие на чемпионат может отправить не более трех команд. Самые многочисленные представительства (по 6 участников) - от компаний «Стройсервис» (Кемеровская область), «Карельский окатыш» (Республика Карелия), артель старателей «Нейва» (Свердловская область). Средний возраст конкурсантов - 42 года. Самому молодому 23 года, самому опытному - 63. Повторно в Кубке CHETRA PRO принимают участие 24 бульдозериста. Есть и те, кто приезжает на чемпионат постоянно.

Ежегодно организаторы придумывают тематические задания для заездов бульдозеров. В 2022-м это была «тихая охота», на этот раз - олимпийский игры. Участникам нужно будет на бульдозере с помощью навесного оборудования «поиграть в баскетбол», «отжаться», также проехать змейкой. Задания призваны продемонстрировать

маневренность и легкость управления техникой. Для победы участникам нужно проявить скорость реакции, аккуратность, хороший глазомер и самообладание.

Отборочные состязания состоятся 22 июня с 14.30 до 20.30 и 23 июня с 9.00 до 15.00 на набережной реки Волги в городе Новочебоксарске. Самые зрелищные, финальные заезды пройдут там же 24 июня в день празднования Дня республики Чувашии с 14.00 до 17.00. Увидеть воочию «битву титанов» сможет любой желающий. Для болельщиков из других регионов на сайте chetra.online будет вести прямой эфир с полигона.

Также впервые в рамках Кубка CHETRA PRO пройдет федеральный этап Всероссийского конкурса профессионального мастерства Министерства труда РФ «Лучший по профессии» в номинации «Лучший бульдозерист» с призовым фондом 700 000 рублей.

Рынок бульдозеров: борьба за доли

В 2023 год производители и поставщики бульдозерной техники вступили со сдержанным оптимизмом. Этот сегмент техники перестал испытывать турбулентность со скачками цен, срывами поставок и острой нехваткой компонентов. Говорить о росте пока, разумеется, преждевременно, но велика вероятность, что и российские предприятия, и китайские бренды увеличат продажи. Борьба будет развиваться внутри рынка.



РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

На протяжении 2017–2021 годов среднегодовой прирост производства бульдозеров, по данным РБК, составлял 9,8%. В марте – апреле 2022 предприятия пережили потрясение, но за ним последовало довольно успешное приспособление к новым условиям. В результате отечественное производство бульдозеров, по данным аналитиков и ассоциации «Росспецмаш», в 2022 году сумело преодолеть основную часть постпандемных и внешнеполитических вызовов и стабилизировалось: было произведено 1 073,0 бульдозеров и бульдозеров с поворотным отвалом. Согласно данным маркетингового агентства РОИФ «Эксперт», в 2022 году объемы производства продемонстрировали снижение на 1%.

Эксперты SBS Consulting соглашаются: в четвертом квартале производство уже адаптировалось. В группах специальных машин, которые раньше приобретали продукцию преимущественно у брендов из «недружественных» стран, обратили внимание на российскую технику. В сегменте бульдозеров это очень заметно. Сейчас проблем со сбытом нет, а многие корпоративные клиенты, которые традиционно закупали технику западных игроков, переключаются на отечественные машины. Например, «ЧЕТРА» увеличила продажи промышленной гусеничной техники на 28%. При этом Китай в данном сегменте не слишком активен: здесь работают несколько марок, которые и ранее присутствовали на рынке, но массивной экспансии, как в других группах, нет.

Однако негативный вектор задал рост цен. За последние три года средние цены производителей на бульдозеры и бульдозеры с поворотным отвалом выросли на 83,8%, при этом в 2022 году рост составил 72,2%. По данным РБК, в марте 2023 года средние цены производителей на бульдозеры и бульдозеры с поворотным отвалом составили 20 617 215,7 рубля.

В «Росспецмаше», в свою очередь, подсчитали, что продажи отечественной дорожно-строительной техники на внутреннем рынке по итогам 2022 года выросли на 33%, до 73,4 миллиарда рублей. По гусеничным бульдозерам рост составил 6%.

В Ассоциации европейского бизнеса приводятся другие цифры – падение на 33% в целом по рынку ДСТ. Колесные бульдозеры потеряли 10% за год, а



гусеничные – более 20%. То есть продажи получились приблизительно на уровне 2018 года.

ПРОИЗВОДСТВО БУЛЬДОЗЕРОВ В 2023 ГОДУ

Сейчас стала появляться статистика за первый квартал 2023 года. По информации ассоциации «Росспецмаш», за первые три месяца отечественные машиностроители нарастили продажи ДСТ на 24%, до 17,7 миллиарда рублей. При этом выпуск увеличился на 30%, до 19,9 миллиарда рублей. Но отгрузки гусеничных бульдозеров на внутренний рынок в январе – марте в количественном выражении сократились на 19%. Это закономерно с учетом роста стоимости техники.

Что касается ожиданий предприятий-производителей, они не рассчитывают на глобальные изменения рынка, но активно работают над расширением номенклатуры машин, чтобы предложить замену моделям ушедших брендов, и продолжают совершенствовать компонентную базу. Спросу на технику способствует реализация инфраструктурных проектов и тот факт, что «крупные компании все чаще отдают предпочтение

спецтехнике из России», отмечают в «Росспецмаше».

Важно также отметить, что есть сложности с разработкой новых моделей техники и НИОКР. Проблема не новая: на абсолютном большинстве предприятий, изготавливающих бульдозеры, нет технологий создания инновационной техники, есть дефицит кадров. Но сейчас ситуация обострилась замещением комплектующих европейского производства на китайские или наскоро освоенные российские, что удлиняет сроки поставок.

Тем не менее российские компании старались осваивать выпуск новой техники. В 2022 году в линейке «ЧЕТРА» появились модернизированные тяжелые бульдозеры Т-25.02, Т-35.02, Т-40, а также колесные бульдозеры ТК-25. Плюс шел процесс актуализации конструкторской документации на супертяжелый Т-50, а опытный образец Т-30 успешно прошел испытание на одном из предприятий Кузбасса. Завод «ДСТ-Урал» в прошлом и начале этого года разработал и испытал собственную систему спутникового 3D-нелирования, выпустил кабину третьего поколения и представил бульдозер на базе трактора с

электрохимической трансмиссией. Однако испытание новой техники в РФ занимает очень много времени и сталкивается с законодательными сложностями. Невозможность использования опытных образцов техники в рамках положений закона о госзакупках замедляет их внедрение и темпы импортозамещения, тем самым открывая путь для импорта китайских машин. Сегодня российские предприятия выпускают 24 модели бульдозеров и гусеничных тягачей, этого мало для рынка и решения полного комплекса задач, которые выполняет этот вид техники.

ДОЛИ ИГРОКОВ НА РЫНКЕ

10 лет назад отечественные бульдозеры занимали около 60% внутреннего рынка. После кризиса 2008 года доля российских производителей снижалась. Уже в 2021 году отечественные машины занимали порядка 35%, доля бульдозеров из Китая на российском рынке составляла до 25%, американские и японские бренды поставляли около 30% техники, европейские – 10%. Если говорить исключительно об импорте, то, по данным ID-Marketing, 68% тяжелых бульдозеров



приходилось на Komatsu, 18% составляла доля Caterpillar, 12% – Liebherr. Сегодня за долю брендов из «недружественных» стран борются предприятия из РФ и КНР.

Из китайских брендов в сегменте бульдозерной техники наибольшую часть рынка занимает предприятие Shantui Construction Machinery Co., Ltd, которое выпускает машины по лицензии японского Komatsu. Менее востребованы бульдозеры Zoomlion, XCMG, PengPu, Shehwa, SANY. По данным аналитической компании ID-Marketing, в последнем квартале 2022 года в структуре импорта доля Поднебесной на российском рынке тяжелых бульдозеров составила более 95%. Кроме них машины завозились только из Австрии. В сегменте средних гусеничных бульдозеров доля китайской техники составляет 91,7%.

В 2023 году, несмотря на повышение утилизационного сбора, тенденция сохранилась, плюс произошла стабилизация цен. При этом в целом по рынку китайские бульдозеры увеличили свое присутствие на 10–12%, но есть перспективы для роста.

Этому способствует, во-первых, приоритетный проход таможни для техники. Так, только один пропускной пункт «Забайкальск» на российско-китайской границе с января по март 2023 года оформил ввоз более 11 тысяч единиц строительной и

дорожной техники. В Федеральной таможенной службе сообщили, что это в пять раз больше, чем годом раньше. Во-вторых, по мнению участников рынка, китайские предприятия могут поставить технику в необходимом количестве оперативнее, чем отечественные заводы. И конечно, сказывается тот факт, что китайские бульдозеры дешевле аналогичных, произведенных в РФ.

Тем не менее пока российские предприятия – чебоксарский «Промтрактор» и челябинские «ЧТЗ-Уралтрак» и «ДСТ-Урал» – отыграли примерно такую же долю, как и китайцы. К текущему моменту первые два завода заметно нарастили выпуск и продажу бульдозеров различных классов.

Однако часть рынка пока остается незакрытой, и за эти доли предстоит борьба. В ней, кстати, намерен принять участие и белорусский БелАЗ: в самой ближайшей перспективе здесь планируют увеличить выпуск востребованных в России тяжелых бульдозеров.

В конкуренции с Китаем отечественные предприятия делают ставку на более оперативные поставки, хотя это далеко не всегда удается выполнять, а также на длительный срок службы: по мнению участников рынка, китайские машины в среднем работают бесперебойно порядка трех лет, а бульдозеры российских заводов – более шести. При этом машины из КНР тоже имеют

преимущества: меньшее потребление топлива, легкость, высокая производительность. Дилеры техники предполагают, что российские бульдозеры будут приобретаться преимущественно для масштабных проектов, а китайские – для небольших и краткосрочных задач.

Ассоциация «Росспецмаш» подтверждает, что на российские машины есть высокий спрос со стороны крупных игроков рынка в связи с необходимостью реализации инфраструктурных проектов, однако в настоящее время остаются сложности с реализацией техники небольшим организациям, что может привести к стагнации продаж в будущем.

ЗНАЧЕНИЕ СЕРВИСА

В предпандемийные годы стало востребовано полное послепродажное сопровождение строительных машин. В большинстве сегментов спецтехники ситуация сейчас изменилась, но представители предприятий, производящих бульдозеры, отмечают, что крупные клиенты по-прежнему часто приобретают технику с фулл-сервисом: полным гарантийным и постгарантийным обслуживанием, постоянным присутствием сервисных специалистов и созданием склада запчастей на местах эксплуатации. Эксплуатирующие компании объясняют это высокой стоимостью простоя



техники и сжатыми сроками, в которых выполняются как крупные федеральные проекты с госфинансированием, так и частные задачи, например, в добывающей и строительной отраслях. Важно, что ведущие российские производители способны предложить такой уровень сервиса и удовлетворить спрос. Кроме того, такая ситуация дает возможность работать и зарабатывать на сервисе и серьезным компаниям среднего масштаба.

Важно отметить также, что отечественные предприятия сейчас активно работают над расширением номенклатуры запчастей и борются с фальсификатом и «сервыми» компонентами: предприятия обновляют и совершенствуют системы проверки подлинности и другие меры.

ПОДДЕРЖКА СВЕРХУ

Проблемы производства, реализации и обслуживания отечественной дорожной техники стали ключевой темой конференции «Дорожное строительство в России. Дорожно-строительная техника и оборудование: импортозамещение, перспективы развития», которая состоялась в Москве в начале 2023 года.

Вывод один: и предприятиям, и потребителям техники необходима поддержка государства,

чтобы справиться с демпингом китайских брендов. Доля истины в этом есть. Вячеслав Пронин, замдиректора ассоциации «Росспецмаш», сказал, что в России сложилась парадоксальная ситуация: импортные машины продаются дешевле металла, из которого они произведены. По его словам, в Китае экспортная поддержка производителей достигает 40% стоимости техники.

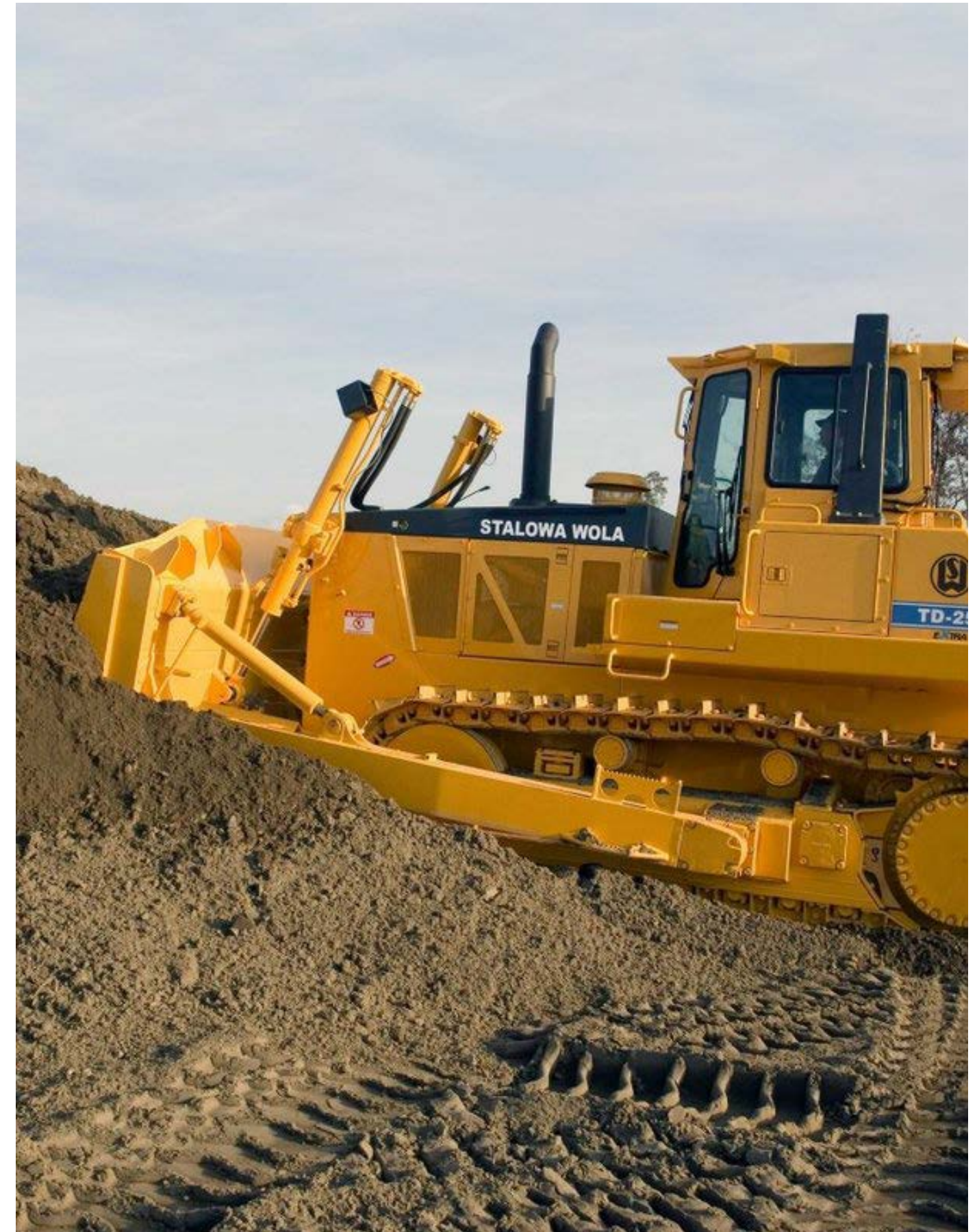
В России на заводы ложится гораздо более высокая налоговая нагрузка, стоимость электричества в РФ в четыре раза выше, чем в Китае. «Внутренний спрос в России в сто раз меньше, чем в Китае. По этой причине отечественные заводы не смогут самостоятельно выйти на сравнимые с китайскими объемы производства техники. Поэтому мы выступаем за «выравнивание условий конкуренции» с восточным соседом», — заявил Пронин.

Мер по повышению утильсбора и продления льготного лизинга здесь недостаточно. Во-первых, лизинговые компании также работают и с дилерами китайских бульдозеров и разрабатывают собственные выгодные программы для покупателей.

Во-вторых, оценить эффект от повышения утилизационного сбора, которое произошло 1 января этого года, можно будет в лучшем случае

в середине текущего года. Многие игроки рынка считают, что он не сможет уравнивать стоимость отечественной и иностранной продукции и создать одинаковые условия для производителей на рынке. К тому же сама по себе эта мера многими оценивается негативно. Напомним, летом 2021 года Счетная палата проанализировала функции утилизационного сбора и пришла к выводу, что он исполняет не те задачи, которые задумывались при его введении. Сейчас экологическая безопасность отходит на все более далекий план, а сбор выполняет фискальную и заградительную функции.

Сами чиновники считают, что помочь росту производства и продаж российской дорожно-строительной техники должны два основных фактора: расширение реализации федеральных программ по строительству дорог и целевая поддержка производителей. С первым пунктом все отлично: спрос на бульдозеры всех классов стабильно высок. По второму продолжаются дискуссии. В целом рынок бульдозеров сейчас демонстрирует сдержанную динамику, продолжается перераспределение долей между игроками, отлаживание производства с учетом изменившихся реалий. Многие участники рынка говорят, что в ближайшие годы их ожидает много работы.



Продажи дорожно-строительной и спецтехники в России за 1-й квартал 2023 года сократились на 39,3%

Представленные данные отражают неполный рынок дорожно-строительной техники, в связи с неучастием в статистической программе АЕБ всех участников рынка. Комитет производителей дорожно-строительной техники работает над привлечением новых участников в программу, в частности из Китая. Комитет производителей дорожно-строительной и спецтехники начал свою работу в рамках Ассоциации европейского бизнеса в феврале 2008 г. На данный момент доля рынка компаний, представленных в комитете, составляет около 80% всего рынка дорожно-строительной и спецтехники.

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

*Данные John Deere и JCB только за 2022 г.



Экскаваторы-погрузчики		
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%
241	1032	-76,6%

	Экскаваторы-погрузчики		
	2023	2022	2023 / 2022
Январь	79	274	-71%
Февраль	86	498	-83%
Март	76	260	-71%
Апрель		175	
Май		130	
Июнь		132	
Июль		76	
Август		67	
Сентябрь		93	
Октябрь		55	
Ноябрь		85	
Декабрь		62	
Итого	241	1907	

Гусеничные экскаваторы		
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%
1280	1481	-13,6%

	Гусеничные экскаваторы		
	2023	2022	2023 / 2022
Январь	351	394	-11%
Февраль	403	572	-30%
Март	526	515	2%
Апрель		400	
Май		381	
Июнь		471	
Июль		451	
Август		390	
Сентябрь		354	
Октябрь		436	
Ноябрь		438	
Декабрь		494	
Итого	1 280	5 296	



Погрузчики с бортовым поворотом		
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%
71	315	-77,5%

	Погрузчики с бортовым поворотом		
	2023	2022	2023 / 2022
Январь	13	143	-91%
Февраль	31	81	-62%
Март	27	91	-70%
Апрель		44	
Май		19	
Июнь		21	
Июль		50	
Август		42	
Сентябрь		64	
Октябрь		50	
Ноябрь		56	
Декабрь		75	
Итого	71	736	

Колесные погрузчики		
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%
225	299	-24,7%

	Колесные погрузчики		
	70	66	6%
Январь	65	103	-37%
Февраль	90	130	-31%
Март		104	
Апрель		91	
Май		100	
Июнь		95	
Июль		114	
Август		103	
Сентябрь		80	
Октябрь		99	
Ноябрь		137	
Декабрь	225	1 222	
Итого	1 223	1 577	-22%



Гусеничные трактора		
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%
281	347	-19,0%

	Гусеничные трактора		
	2023	2022	2023 / 2022
Январь	68	98	-31%
Февраль	80	132	-39%
Март	133	117	14%
Апрель		128	
Май		126	
Июнь		121	
Июль		116	
Август		139	
Сентябрь		108	
Октябрь		76	
Ноябрь		69	
Декабрь		72	
Итого	281	1 302	



Колесные экскаваторы		
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%
245	202	21,3%

	Колесные экскаваторы		
	2023	2022	2023 / 2022
Январь	78	56	39%
Февраль	86	89	-3%
Март	81	57	42%
Апрель		44	
Май		78	
Июнь		94	
Июль		102	
Август		91	
Сентябрь		98	
Октябрь		59	
Ноябрь		126	
Декабрь		145	
Итого	245	1 039	

Трубоукладчики		
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%
39	10	290,0%

	Трубоукладчики		
	2023	2022	2023 / 2022
Январь	8	2	300%
Февраль	13	0	-
Март	18	8	125%
Апрель		5	
Май		1	
Июнь		3	
Июль		3	
Август		4	
Сентябрь		14	
Октябрь		5	
Ноябрь		17	
Декабрь		27	
Итого	39	89	



Самоходные грейдеры		
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%
131	176	-25,6%

	Самоходные грейдеры		
	2023	2022	2023 / 2022
Январь	29	49	-41%
Февраль	47	69	-32%
Март	55	58	-5%
Апрель		78	
Май		59	
Июнь		78	
Июль		52	
Август		50	
Сентябрь		112	
Октябрь		99	
Ноябрь		90	
Декабрь		160	
Итого	131	954	

Сочлененные самосвалы			
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%	
0	78	-	

	Сочлененные самосвалы		
	2023	2022	2023 / 2022
Январь	0	19	-
Февраль	0	21	-
Март	0	38	-
Апрель		22	
Май		13	
Июнь		21	
Июль		3	
Август		3	
Сентябрь		0	
Октябрь		4	
Ноябрь		1	
Декабрь		0	
Итого	0	145	



Самосвалы с жесткой рамой			
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%	
7	104	-93,3%	

	Самосвалы с жесткой рамой		
	2023	2022	2023 / 2022
Январь	5	38	-87%
Февраль	0	28	-
Март	2	38	-95%
Апрель		25	
Май		26	
Июнь		23	
Июль		28	
Август		14	
Сентябрь		8	
Октябрь		11	
Ноябрь		7	
Декабрь		0	
Итого	7	246	

Телескопические погрузчики			
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%	
3	132	-97,7%	

	Телескопические погрузчики		
	2023	2022	2023 / 2022
Январь	2	43	-95%
Февраль	0	45	-
Март	1	44	-98%
Апрель		24	
Май		22	
Июнь		14	
Июль		5	
Август		1	
Сентябрь		13	
Октябрь		8	
Ноябрь		0	
Декабрь		7	
Итого	3	226	



Колесные бульдозеры			
1 кв. 2023	1 кв. 2022	%	
35	38	-7,9%	

	Колесные бульдозеры		
	2023	2022	2023 / 2022
Январь	13	8	63%
Февраль	8	8	0%
Март	14	22	-36%
Апрель		19	
Май		7	
Июнь		10	
Июль		17	
Август		8	
Сентябрь		7	
Октябрь		8	
Ноябрь		5	
Декабрь		6	
Итого	35	125	



Association of European Businesses

Данные предоставлены Association of European Businesses/AEBRUS.RU

Новые времена – Новые герои выставки Mining World 2023

Сегодня многие промышленные предприятия потеряли своих привычных партнеров и поставщиков, столкнулись с необходимостью перестраиваться. Для кого-то 2022 год стал годом роста и нового витка в развитии, открыл возможность выйти из тени глобальных брендов или начать свой путь.



Вместе с агентством Маркетинг от Тимченко и его авторским межотраслевым проектом «Новые времена – новые герои» редакция журнала «Спецтехника и транспорт» знакомит вас ближе с российскими производителями, поставщиками, преемниками глобальных брендов, которые сегодня выходят на авансцену и формируют завтрашний день горнометаллургической промышленности России.

Прошлый год – год сервиса. Приобрести новое оборудование практически невозможно, а к существующему парку требования остались прежними – работа без простоев и безопасность. Самый ходовой и наиболее важный

продукт в «горе» – изнашиваемые запасные части и навесное оборудование. Экскурсия стартовала с премьеры компании СТИЛРОК, ассортимент и качество продукции, а также сервисные возможности которой во многом соответствуют известному мировому бренду ESCO, чьим преемником в России и стал СТИЛРОК.

«Ключевое преимущество любого предприятия, занимающегося производством – это кадры. Именно поэтому, после ухода нашей иностранной компании из России, мы сделали акцент на сохранение коллектива, обладающего высокой технической и инженерной

экспертизой. Профессиональные кадры нашей компании и понимание потребностей клиентов помогли и с решением актуальных задач отрасли. В кратчайшие сроки мы представили свои собственные продукты, решающие задачи добывающих предприятий, которые, вместе с нашими технологиями, помогли нашим клиентам совершить плавный переход без ущерба производительности. Сейчас мы продолжаем расширять ассортимент продукции и параллельно развиваемся на других направлениях, занимаем новые ниши промышленного рынка», – рассказал Игорь Владимиров, генеральный директор СТИЛРОК.



Второй в программе, но первый по темпам роста в 2022 году стал завод Металлист. Уникальное и одно из крупнейших российских предприятий чёрной металлургии ведёт свою историю с апреля 1962 года. В 2022 году (по сравнению с 2021 годом) отгрузка готовой продукции завода увеличилась на 56%, что составило более 1,5 миллиарда рублей выручки. Выпуск новой продукции увеличился в 3 раза.

«80% оборудования, которое сегодня работает на горнометаллургических предприятиях – европейского производства. Это стало большой проблемой для отрасли в прошлом году, когда техническая и сервисная поддержка, обслуживание и замена запасных частей стали невозможны. Наш завод помогает решить эту проблему. Сегодня в ассортименте выпускаемой нами продукции представлены запасные части для дробильно-размольного оборудования Metso, Sandvik, Telsman, Norberg и других производителей. В общей сложности за прошлый год мы освоили производство 163 новых изделий. Среди них даже блок цилиндров для двигателей внутреннего сгорания, который представлен на стенде, а также мост для самосвалов Komatsu. Важно отметить, что мы не «копируем» технологию, а стремимся создать новый – более технологичный продукт, дорабатываем его совместно с заказчиками на

базе обратной связи, исходя из их задач», – прокомментировал Виктор Жигалкин, коммерческий директор ОАО «Металлист».

С уходом европейских производителей импортозамещение заиграло новыми красками, однако для его жизнеспособности недостаточно одного лишь предложения. Многие российские предприятия занимаются наращиванием локальных промышленных мощностей уже давно. Так, компания НПО «РИВС», созданная более 30 лет назад и поставившая перед собой главную цель – разработать и внедрить отечественные решения, соответствующие мировому уровню, производит обогащательное оборудование премиум сегмента, которое всегда успешно конкурировало с европейскими брендами. О том, как изменилась отрасль за последний год, новом лице конкурента и условиях для импортозамещения рассказал генеральный директор НПО «РИВС» Анатолий Хасянов:

«Сегодня на рынке сложилась уникальная ситуация, которая открывает перед российским производителем большие перспективы, а вместе с этим и подводные камни. В России массово хлынули китайские и турецкие компании с оборудованием непроверенного качества в низкой ценовой категории, и такая ничем пока необоснованная разница в стоимости сильно смущает текущих участников рынка. В нашей нише

переработки полезных ископаемых мы являемся отечественным разработчиком и поставщиком обогащательного оборудования премиум сегмента, и в основе наших решений лежат качество и комплектность. Наша визитная карточка – комплексный подход к каждому проекту, учитывающий особенности конкретного месторождения и географию предприятия, а также собственный научно-исследовательский центр, позволяющий разрабатывать оптимальные решения от технологий обогащения и металлургии, до поставки и монтажа оборудования. Это в совокупности позволяет гарантированно достигать технологических показателей проекта и выгодно отличает нас от прочих поставщиков отечественного обогащательного оборудования. На сегодняшний день у компании «РИВС» более 60 действующих патентов на технологические процессы, системы автоматизации и аналитического контроля и оборудование. В начале 2023 получила аккредитацию наша цифровая дочерняя компания «РИВС-цифра», которая будет специализироваться на цифровизации и позволит развивать портфель собственных программных продуктов «РИВС» для автоматизации технологических процессов обогащательного производства. Как машиностроители, мы идём по пути импортозамещения, инвестируя в новые направления, однако этот подход должны разделять и наши



заказчики, отдавая предпочтение добросовестному российскому производителю. Поэтому, чтобы ситуация работала на развитие внутреннего потенциала, российский рынок должен пересмотреть свое отношение, не искать предложения из дружественных на данный момент стран, а начать производить и применять оборудование и технологии, разработанные в России совместно с господдержкой.

Однако «импортозаместить» возможно не всё. Особенно острая нехватка отечественных разработок в сегменте спецтехники – российские промышленные предприятия продолжают нуждаться как в горных машинах, так и в компонентах. Здесь в игру вступает «ТехСтройКонтракт» – крупнейший эксклюзивный поставщик широкого модельного ряда горной, автодорожной и спецтехники для различных отраслей промышленности, включая открытые и подземные горные работы, строительство, сельское хозяйство. В ассортименте компании такие бренды как Hyundai, Shantui, Socma, Tonly, Weichai, Astrack, Derui. О принципах

и особенностях работы компании, клиентскому сервису вне времени и обстоятельств рассказал **руководитель отдела продаж «ТехСтройКонтракта» Олег Попов:**

«Наша компания работает уже более 30 лет. Сейчас, несмотря на рост темпов отечественного производства, потребность в качественной спецтехнике по-прежнему не удовлетворена. Мы поставляем горную, дорожно-строительную, сельскохозяйственную технику, навесное оборудование, запасные части, смазочные масла и жидкости ведущих производителей мира: Hyundai, Shantui, Tonly, SOCMA, SITRAK, Astrack, Weichai, Airman, Denyo, Liutech, Tsurumi, ITM, CQMS Razer, Triangle, Westlake. Модельный ряд адаптируется и под актуальные потребности рынка. Так, в этом году на выставке мы представляем широкую линейку техники для открытых горных работ и подземной разработки месторождений полезных ископаемых. Практически всё поставляемое оборудование тестируется на проектах, где мы выступаем как подрядная организация. Активно развивается и направление аренды.

Наш арендный парк оборудования – один из самых больших в стране – насчитывает более 800 машин как дорожностроительной, так и горнодобывающей техники. Все технические специалисты компании регулярно проходят обучение на заводах-производителей. Широкая сеть центров технического обслуживания и складов запасных частей позволяет нам оперативно оказывать поддержку предприятиям практически в любой части страны».

Снова российский производитель! Машиностроительный завод Поток уже 16 лет производит насосное оборудование, системы перемешивания и аэрирования, станции антигололедного и обеспыливающего смачивания для различных отраслей промышленности, включая горноталлургическую. Визитная карточка предприятия – комплексность, индивидуальный подход и непрерывное развитие. Как и предыдущий участник, завод активно растет. Так, в этом году начато строительство новой производственной площадки почти в 1 500 Га.



«На выставке Mining World в этом году мы представляем нашу новинку – насосные станции с системой ZR-VAC, которая позволяет удаленно запускать и управлять станцией в автоматическом режиме без участия человека. Кроме этого, на стенде мы показываем сразу четыре модели центробежных насосов линейки ZVEZDA RUS с допустимыми размерами включений до 51-76 мм, производительностью до 2 000 м³/ч, напором до 220 м. На этапе разработки проекта мы подбираем не только насосное оборудование, но и всю необходимую комплектацию: шланги, транспортировщики, системы пожаротушения и дистанционного управления. На сегодняшний день мы можем предложить электрические и дизельные станции, и даже станции на солнечных батареях. Мощности их аккумулятора хватает на обеспечение работы систем охраны, пожаротушения и дистанционного управления», – рассказал **Дмитрий Гальпер, Руководитель проектов Машиностроительного завода Поток.**

2022 год – год новых названий. Но все ли игроки новые? Так, один из участников выставки Mining World – компания Evoblast (ГК «Эвобласт») – локальный преемник известного бренда Orica, производителя коммерческих взрывчатых веществ и средств инициирования для горной и строительной промышленности.

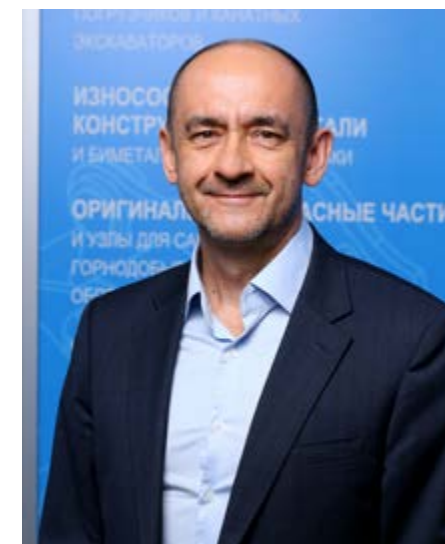
«Решение продолжить работу автономно – совместный шаг как глобального руководства компании Orica, так и российского подразделения. Ключевой задачей было сохранение производственной деятельности, исполнение обязательств перед существующими заказчиками, сохранение рабочих мест – более 530 на сегодняшний день. В прошлом году самым большим испытанием стали разрывы цепочек поставок, а также недоступность ряда продуктов для локальных заказчиков. Тем не менее за последний год группа компаний «Эвобласт» проделала большую работу. Самое важное достижение – мы сохранили не только костяк команды, но и те компетенции, которые были приобретены в глобальной структуре. Кроме этого, мы

инвестируем в будущее поколение, сотрудничаем с высшими учебными заведениями. Всего за год мы адаптировали некоторые глобальные решения, а также развиваем собственные. Это позволяет нам с уверенным оптимизмом смотреть в будущее и продолжать устойчивое последовательное развитие компании», – заявил **Антон Кондрашов, управляющий директор группы компаний «Эвобласт».**

«В сравнении с прошлым годом экспозиция выставки Mining World выросла почти в два раза. Это не отменяет множества вопросов, один из которых – кто все эти производители? Вместе с цепочками поставок 2022 год разрушил и множественные «Пи», такие как производитель-потребитель-партнер-поставщик. И наша авторская индустриальная экскурсия – это попытка проложить маршрут и составить актуальную карту для всех участников рынка без исключения», – резюмировала **Светлана Тимченко, генеральный директор агентства «Маркетинг от Тимченко».**



● **Виктор Жигалкин**, коммерческий директор ОАО «Металлист»



● **Игорь Владимиров**, генеральный директор «СТИПРОК»



● **Олег Попов**, руководитель отдела продаж «ТехСтройКонтракта»



● **Анатолий Хасянов**, генеральный директор НПО «РИВС»



● **Антон Кондрашов**, управляющий директор группы компаний «Эвобласт»



● **Дмитрий Гальпер**, Руководитель проектов «Машиностроительного завода Поток»



● **Светлана Тимченко**, генеральный директор агентства «Маркетинг от Тимченко»

GasSuf

24—26 октября 2023

Россия, Москва, Крокус Экспо

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



Забронируйте
стенд
www.gassuf.ru

Организатор



Международная
Выставочная
Компания

+7 (495) 252 11 07
gassuf@mvk.ru

Динамика производства и отгрузок российской строительно-дорожной техники на внутренний рынок в 1 квартале 2023 года

По данным портала «Роспецмаш-Стат» (объединяет данные компаний, которые выпускают 80% от всего объема производимой в РФ СДТ), российские заводы строительно-дорожного машиностроения произвели за 1 квартал 2023 года продукции на общую сумму 19,9 млрд руб., что на 30% больше, чем за аналогичный период 2022 года.

Отгрузки на внутренний рынок РФ за рассматриваемый период составили 17,7 млрд руб., что на 24% выше показателя 1 квартала 2022 года.

В целом спрос на отечественную строительно-дорожную технику динамично растет. Для большинства моделей заводы смогли в кратчайшие сроки заместить импортные комплектующие в основном за счет переориентации на российские аналоги и благодаря развитию собственного производства. Продолжается реализация масштабных инфраструктурных проектов. Крупные компании всё чаще отдают предпочтение именно специализированной технике из России.

В количественном выражении в 1 квартале 2023 года отгрузки экскаваторов выросли в 5,9 раза, кранов-трубоукладчиков — в 3 раза, мини-погрузчиков — на 22%, катков — на 14%, фронтальных погрузчиков — на 1%.

Отгрузки экскаваторов-погрузчиков в количественном выражении в январе-марте 2023 года сократились на 73%, кранов-манипуляторов — на 23%, автогрейдеров — на 22%, гусеничных бульдозеров — на 19%.

Снижение отгрузок в отдельных сегментах связано с разными причинами. Например, в сегменте автогрейдеров наблюдается рост производства, следовательно, часть отгрузок запланирована на более поздний срок. В ряде случаев предприятия еще не успели наладить собственный выпуск комплектующих в достаточных объемах. Также остается проблема агрессивного импорта, в том числе случаи, когда иностранные машины и оборудование реализуются фактически по себестоимости или ниже её.

В Ассоциации «Роспецмаш» считают, что в целом отечественные заводы справились с беспрецедентной ситуацией, когда в Россию перестали поставлять комплектующие. Российские производители активно инвестируют средства в расширение и модернизацию производства не только машин, но



и компонентов. Предприятия доказали, что могут форсировать темпы локализации и удовлетворить имеющийся спрос.

Для обеспечения технической и технологической безопасности в сфере строительства, а также содержания объектов и дорог необходимо отдавать предпочтение при выборе машин и оборудования именно российским производителям. Это позволит заводам наращивать выпуск продукции, осваивая новые направления.

В противном случае можно столкнуться со всеми рисками, которые наглядно продемонстрировал 2022 год. Среди них отсутствие импортных запчастей и компонентов, зависимость применяемых в строительстве технологий от иностранных машин, снижение качества проводимых работ при эксплуатации импортной техники с технически упрощенным функционалом, увеличение срока поставок машин.

Ассоциация «Роспецмаш» считает, что для развития отрасли нужно предусмотреть механизм

предоставления производителям субсидий в виде грантов на развитие новых технологий, компетенций в области выпуска комплектующих для строительно-дорожной техники с объемом финансирования из федерального бюджета в 2023-2026 гг. в размере не менее 10 млрд руб. ежегодно.

Необходимо разработать и запустить программу «Федеральный лизинг» по примеру программы, действующей в сельхозмашиностроении, предусмотреть увеличение финансирования постановлений № 811, № 823 и финансирование постановления № 634 в направлении специализированной техники в 2023-2030 гг. в соответствии с фактическими потребностями производителей.

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.

Zoomlion локализует производство тракторов серий RN и RS в России

Zoomlion AG, один из крупнейших мировых производителей сельскохозяйственной техники, планирует построить завод полного цикла в Башкортостане. Перспективу реализации масштабного проекта обсудили генеральный директор завода Zoomlion Agriculture Machinery господин Синхуа Чжан и глава республики Радий Хабиров. О намерении локализации впервые сообщили в рамках выставки «Агрокомплекс» в Уфе.



В ходе рабочей беседы Синхуа Чжан отметил, что сначала это будет крупноузловая сборка тракторов для сельского хозяйства, а впоследствии, возможно, и полноценное локализованное производство.

«Встреча президента России Владимира Путина и председателя КНР Си Цзиньпина стала мощным сигналом того, что взаимодействие наших стран переходит на новый уровень, в том числе на региональный, — обратил внимание Синхуа Чжан. — У нас есть намерения работать в Башкортостане. Мы хотели бы начать строительство предприятия как можно скорее. Так как мы будем строить завод с нуля, нам нужен сильный местный партнёр, у которого уже есть необходимый опыт и инфраструктура».

По планам компании первым этапом проекта станет создание сборочной площадки тракторов серий RN и RS, как наиболее востребованных тракторов на российском рынке. Это позволит снизить себестоимость продукции и привлечь местных поставщиков компонентов.

«Башкортостан входит в число регионов-лидеров национального рейтинга состояния инвестиционного климата. Мы находимся в постоянном поиске сильных партнеров, в том числе из Китая. Нам, безусловно, интересны проекты в области промышленной кооперации. У нас развитая промышленность, высокие компетенции в различных отраслях. Считаю, что существует большой потенциал для нашей совместной работы», — обозначил Радий Хабиров.

По итогам переговоров глава региона подчеркнул, что новому производственному комплексу компании Zoomlion предоставят готовые площадки в действующих промышленных парках с развитой инфраструктурой и коммуникациями, а в будущем к проекту могут привлечь местного производителя комплектующих. Также Радий Хабиров предложил совместно определить оператора от республики, который сопроводит инвестора на всех этапах и займется организационными вопросами.

Следующая встреча для обсуждения хода реализации проекта запланирована на конец мая 2023 года.



СПЕЦТЕХНИКА И ТРАНСПОРТ



СПЕС-TECHNIKA.RU

- ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ
50 000 email-адресов подписчиков
- ПЕЧАТНЫЙ ЖУРНАЛ
70 000 экз/в год распространяется более чем на 50 специализированных выставках РФ и СНГ
- ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ
самая актуальная информация

Справка о состоянии сельскохозяйственного машиностроения в Российской Федерации в январе-марте 2022-2023 годов

В январе-марте 2023 года объем производства российской сельскохозяйственной техники составил 64,7 млрд рублей, что на 4,7% меньше, чем за аналогичный период 2022 года.



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

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

Информация об отгрузке на внутренний рынок сельскохозяйственной техники по отдельным видам машин в Российской Федерации в январе-марте 2022 и 2023 годов представлена в таблице 3.

Темпы отгрузок и производства сельхозтехники в первую очередь зависят от доходов, которыми располагают аграрии. Цены на зерно на внутреннем рынке России в настоящее время находятся на достаточно низком уровне. В связи с этим сельхозпроизводители сокращают инвестиции в обновление парка техники и оборудования. Спрос на сельхозмашины падает именно по причине снизившейся доходности аграриев.

Кроме того, в предыдущие годы действовала программа субсидирования скидок на приобретение всей российской сельхозтехники (постановление 1432). Она позволяла приобретать

сельхозмашины со скидкой 10-15%. То есть, для конечного потребителя в 2022 году цена была на 10-15% меньше, чем цена по прайсу заводов. В 2023 году финансирование программы составляет всего 2 млрд. руб. (в 2022 году было 8 млрд.), и она не распространяется на самоходную сельхозтехнику (тракторы, комбайны и прочую). Тогда как для поддержания необходимых темпов модернизации объем финансирования должен быть не менее 15 млрд руб. в год, а скидки необходимо распространять на всю отечественную сельхозтехнику. Получается, что только в результате этого цены на сельхозтехнику выросли на 10-15%.

Таблица 1

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЯНВАРЬ-МАРТ		
	2022 г. млрд.руб.	2023 г. млрд.руб.	Изм, %
Производство (с НДС)	67,9	64,7	-4,7
Отгрузка на внутренний рынок (с НДС)	56,1	51,8	-7,7
Экспорт (без НДС)	5,1	5,3	+3,9

Источник: данные предприятий

Таблица 2

ВИД ТЕХНИКИ	ЯНВАРЬ-МАРТ		
	2022 г. шт.	2023 г. шт.	Изм, %
Комбайны зерноуборочные	1877	1020	-45,7
Комбайны кормоуборочные самоходные	71	92	+29,6
Тракторы сельскохозяйственные	1513	1706	+12,8
Плуги	918	808	-12,0
Культиваторы	875	716	-18,2
Бороны	2125	1364	-35,8
Сеялки	1955	1452	-25,7
Машины для внесения удобрений	292	273	-6,5
Опрыскиватели	607	543	-10,5
Косилки	812	629	-22,5
Жатки	653	546	-16,4
Пресс-подборщики	536	448	-16,4
Зерноочистительные машины	365	354	-3,0

Источник: данные предприятий

Таблица 3

ВИД ТЕХНИКИ	ЯНВАРЬ-МАРТ		
	2022 г. шт.	2023 г. шт.	Изм, %
Комбайны зерноуборочные	1393	763	-45,2
Комбайны кормоуборочные самоходные	77	74	-3,9
Тракторы сельскохозяйственные	1238	1143	-7,7
Плуги	660	446	-32,4
Культиваторы	886	691	-22,0
Бороны	1844	1227	-33,5
Сеялки	1677	1206	-28,1
Машины для внесения удобрений	239	288	+20,5
Опрыскиватели	658	536	-18,5
Косилки	696	562	-19,3
Жатки	495	259	-47,7
Пресс-подборщики	333	261	-21,6
Зерноочистительные машины	275	269	-2,2

Источник: данные предприятий

XI межотраслевая конференция «PRO Битум и ПБВ»: эксперты определили планы развития дорожной отрасли в 2023 году

Межотраслевая конференция «PRO Битум и ПВХ» - одна из ключевых в дорожно-строительной отрасли – прошла в 11 раз. В мероприятии приняли участие более 1 тыс. производителей и поставщиков материалов, представителей органов власти, научно-исследовательских институтов и дорожных университетов. Собравшиеся в Санкт-Петербурге эксперты подвели итоги 2022 года и оценили перспективы развития отрасли в ближайшие годы. Конференция «PRO Битум и ПВХ» организована «Газпромнефть – Битумные материалы», «Роснефть Битум» и СИБУРом при поддержке Федерального дорожного агентства и Государственной компании «Автодор».



По итогам мероприятия участники подготовили предложения по развитию рынка. Начиная с 2012 года профессиональным сообществом было принято свыше 80 решений, многие из которых успешно внедрены в практику дорожного строительства в стране. Например, реализована программа импортозамещения битумной и битумопродуктивной продукции: доля отечественных материалов на российском рынке превышает 90%.

Николай Быстров, Президент Ассоциации производителей и потребителей асфальтобетонных смесей РОСАСФАЛТ:

«Участие в подобных межотраслевых мероприятиях — это возможность изучения спроса в дорожном строительстве, тенденций развития рынка и применения инновационных технологий.

Конференция дает нам возможность принимать активное участие в диалоге по важнейшим вопросам производства и применения битумов, вырабатывая консолидированную позицию по совершенствованию законодательной базы и существующих отраслевых стандартов».

На конференции эксперты отметили сохраняющуюся позитивную тенденцию роста производства и применения высокотехнологичных материалов для реализации инфраструктурных дорожно-строительных проектов и ремонта существующей транспортной сети. Это способствует развитию как федеральной транспортной сети, так и региональных дорог.

**Дмитрий Орлов, генеральный директор
«Газпромнефть – Битумные материалы»:**

«Благодаря активному развитию дорожно-транспортной сети в России за последнее десятилетие объем выпуска битумов вырос более чем на треть. Наша страна входит в ТОП-3 крупнейших производителей вяжущих в мире. Что касается «Газпромнефть – Битумные материалы», то по итогам 2022 года предприятие сохранило объем поставок для российских потребителей на уровне 2,5 млн тонн, тем самым обеспечив битумами строительство каждого третьего километра новых и уже действующих дорог.

Также Дмитрий Орлов отметил, что в 2022 году участниками отрасли было выпущено на 9% современных высокотехнологичных полимерно-битумных вяжущих больше, чем годом ранее. Это позволило приблизиться к историческому показателю рынка в 1 млн тонн ПБВ в год



23-26 мая 2023
Уфа, Республика Башкортостан

Российский нефтегазохимический форум

ГАЗ. НЕФТЬ. ТЕХНОЛОГИИ

31-я международная выставка



www.gntexpo.ru

+7 (347) 246-41-77

gasoil@bvkexpo.ru



 **ВДНХ** 

ОРГАНИЗАТОРЫ



МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ,
ЭНЕРГЕТИКИ И ИННОВАЦИЙ
РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН



ТРАДИЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА



ТРАДИЦИОННОЕ СОДЕЙСТВИЕ



СОЮЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
НЕФТЕГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ



ПАРТНЕРЫ ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ



Металл и пламя на международной выставке UzMetalMash

Компания ЭСАБ, один из лидеров в области производства оборудования и расходных материалов для сварки и резки, приняла участие в международной выставке металлургии, металлообработки и сварки – UzMetalMashExpo 2023. Ознакомиться с высокотехнологичными решениями можно было на стенде официального дистрибьютора ЭСАБ в Узбекистане – компании General Welders.

Сегодня инновационное развитие становится наиболее важным элементом развития стран и регионов Центральной Азии. В частности, с каждым годом в Узбекистане все больше уделяется внимания вопросам модернизации производства, использования инноваций и современного оборудования на промышленных предприятиях, а также внедрения роботизированных и автоматизированных решений. В ответ на потребность рынка в высокотехнологичных решениях компания ЭСАБ представила полный ассортимент сварочного оборудования, которое покрывает ключевые потребности центральноазиатского региона.

Так, на стенде был представлен мультипроцессорный сварочный аппарат Aristo 500ix с интегрированной системой интеллектуальной сварки QSet™. Система позволяет отрегулировать соотношение времени дуги и времени короткого замыкания, в результате чего получается более теплая дуга, в то время как частота короткого замыкания остается неизменной. В числе прочих преимуществ оборудования — до 250 предварительно запрограммированных синергических линий (с панелью U82 Plus), а также защита по стандарту IP23, которая позволяет использовать аппарат на улице, при тяжелых погодных условиях. Кроме того, специалисты компании продемонстрировали полуавтомат Rebel EMP 205 AC/DC CE, инверторный аппарат Renegade ET300iP EU, инверторы LHN 140i и LHN 160i и уже ставший легендарной сварочный аппарат Rogue ET 200iP Pro.

Среди вспомогательного оборудования была представлена каретка для механизированной сварки Miggytrac B5001. С ее помощью можно легко автоматизировать процесс полуавтоматической сварки, поддерживать постоянную скорость сварки без потери производительности. В части механизированных решений специалисты продемонстрировали Railtrac B42V, модульную сварочную систему, которая оснащена блоком поперечных колебаний для механизации процессов сварки, наплавки и резки. Также посетители смогли ознакомиться с универсальным блоком подачи проволоки Robust Feed AVS с расходомером. Решение прекрасно подходит для работы в условиях, требующих мобильности и надежности.

Кроме этого, на стенде General Welders были представлены сварочные электроды марки ОК 53.70, ОК 48P, ОК 74.70, сварочные проволоки СВ-08Г2С, Aristorod 12.50, 12.51, ОК ПРО 51С, ПРО71 и



присадочные прутки ОК Tigrad 12.64, 308 LSi, 316 LSi. А также сварочные горелки PSF, SR.

Во время работы со сварочным оборудованием средства индивидуальной защиты – передовой рубеж безопасности труда и здоровья сотрудников. Поэтому наряду с технологичным подходом ЭСАБ расширяет ассортимент средств индивидуальной защиты. На выставке компания представила маску SAVAGE A40 9–13 с автоматическим затемнением, обеспечивающим высокую четкость изображения и естественную цветопередачу, а также блок принудительной подачи воздуха PAPR, краги и одежду для сварщиков.

«Узбекистан всегда был для ЭСАБ стратегически важным и перспективным рынком, на котором последние годы мы наблюдаем активный рост промышленности и внедрение в производственные процессы цифровых и роботизированных решений. Только за прошлый год Узбекистан поднялся сразу на 4 позиции и занял третье место по инновационному развитию среди стран Центральной и Южной Азии, уступив лишь Индии и Ирану. Поэтому, вне всякого сомнения, нам важно оставаться в центре деловой активности и напрямую выстраивать взаимоотношения с нашими потенциальными и существующими заказчиками, которые также, как и мы, смотрят в сторону развития и модернизации. Все это становится возможным благодаря широко развитой дилерской сети. Компания General Welders – официальный дистрибьютор и важный стратегический партнер ЭСАБ,

который на высоком уровне представляет наши интересы в Узбекистане», – отметила директор по продажам ЭСАБ, регион Центральная Азия, Екатерина Татаринова.

«Компания General Welders уже более 10 лет успешно работает на рынке сварочного оборудования и за эти годы мы зарекомендовали себя, как надежного поставщика и партнера оборудования ЭСАБ в Узбекистане. Среди наших заказчиков – крупнейшие производители из нефтегазовой, строительной и других отраслей промышленности. Важно отметить, что мы также, как и ЭСАБ, сторонники комплексного подхода и предлагаем не просто сварочное оборудование, но и помогаем нашим заказчикам подобрать оптимальное решение исходя из задач, а также оказываем сервисную поддержку на всех этапах. Участие в выставке открыло нам возможность провести множество встреч и переговоров с существующими партнерами, представить возможности оборудования и расходных материалов ЭСАБ и наладить новые деловые связи. В ходе мероприятия мы отметили высокий интерес локальных изданий к продукции ЭСАБ. Журналисты активно задавали вопросы, осматривали стенд и брали интервью у наших сотрудников. И, безусловно, такая заинтересованность отраслевого рынка в высокотехнологичных решениях компании, не может не радовать!», – добавил Шавкат Исмаилов, директор ООО «General Welders».

Организатор:

ЮГОРСКИЕ КОНТРАКТЫ

MEMBER OF THE RUSSIAN UNION OF EXHIBITIONS AND FAIRS

ЧЛЕН РОССИЙСКОГО СОЮЗА ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

Техническая поддержка:

EXPOTECH

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 #СургутНефтьГаз2023
#выставка #ЮГРА #Сургут #sngexpo #ЮК
#Сургутнефтегаз #2023 #четвертьвекавместе
#ЮгорскиеКонтракты #Expotech

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 официальной сайте: **www.sngexpo.ru**

27-я Международная выставка машин и оборудования для добычи, обогащения и транспортировки полезных ископаемых MiningWorld Russia подошла к концу. В целом, за три дня выставку посетили 8 299 чел., что на 51% больше, чем в 2022 году.

В 2023 году выставка MiningWorld Russia побила все рекорды. Участниками выставки стали 368 компаний – в два раза больше, чем в 2022 году (187 компаний). При этом более 100 компаний впервые приняли участие в MiningWorld Russia. Участники представили оборудование и технологии из 17 стран мира, особый интерес к российскому рынку в этом году проявили китайские компании. В целом, 16 тыс. кв м выставочной площади заняли участники со своими стендами.

За три выставочных дня состоялось 11 мероприятий деловой программы: сессии, конференции, дискуссии с профессионалами отрасли. Со своими докладами выступили 96 спикеров. Специалисты обсудили актуальные вопросы и задачи горнодобычи, определили тренды и перспективы развития горной промышленности в России, поделились своим экспертным мнением с аудиторией. 27 апреля в рамках Форума лидеров горнодобывающей отрасли состоялся круглый стол – MineTech сессия.

КРАТКИЕ ИТОГИ MINETECH СЕССИИ

На MineTech сессии проектные коллективы при ВУЗах рассказали о возможностях приввозовских инновационных центров и представили свои последние разработки. Мероприятие модерировала Анастасия Стасева, партнер, Kontakt InterSearch Russia.

В своем докладе Сергей Шевченко, ректор ИРПУ, сделал акцент на опыте развития и применения цифровых компетенций на примере иркутского политеха. Как уверяет эксперт, сейчас необходимо развивать цифровые компетенции – они подразделяются на базовые и специальные (базируются на профессиональной деятельности по секторам экономики). В качестве инструментов для развития этих компетенций спикер называет цифровые кафедры. В иркутском политехе действуют программы дополнительного обучения для работников горнодобывающей отрасли. Одна из них – «Разработка прикладного ПО на языке Python». Трудоемкость программы составляет 426 часов, форма реализации – сетевая с НИУ ВШЭ.

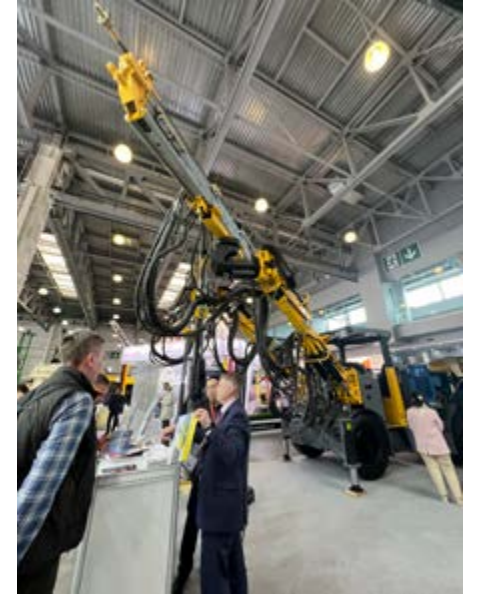
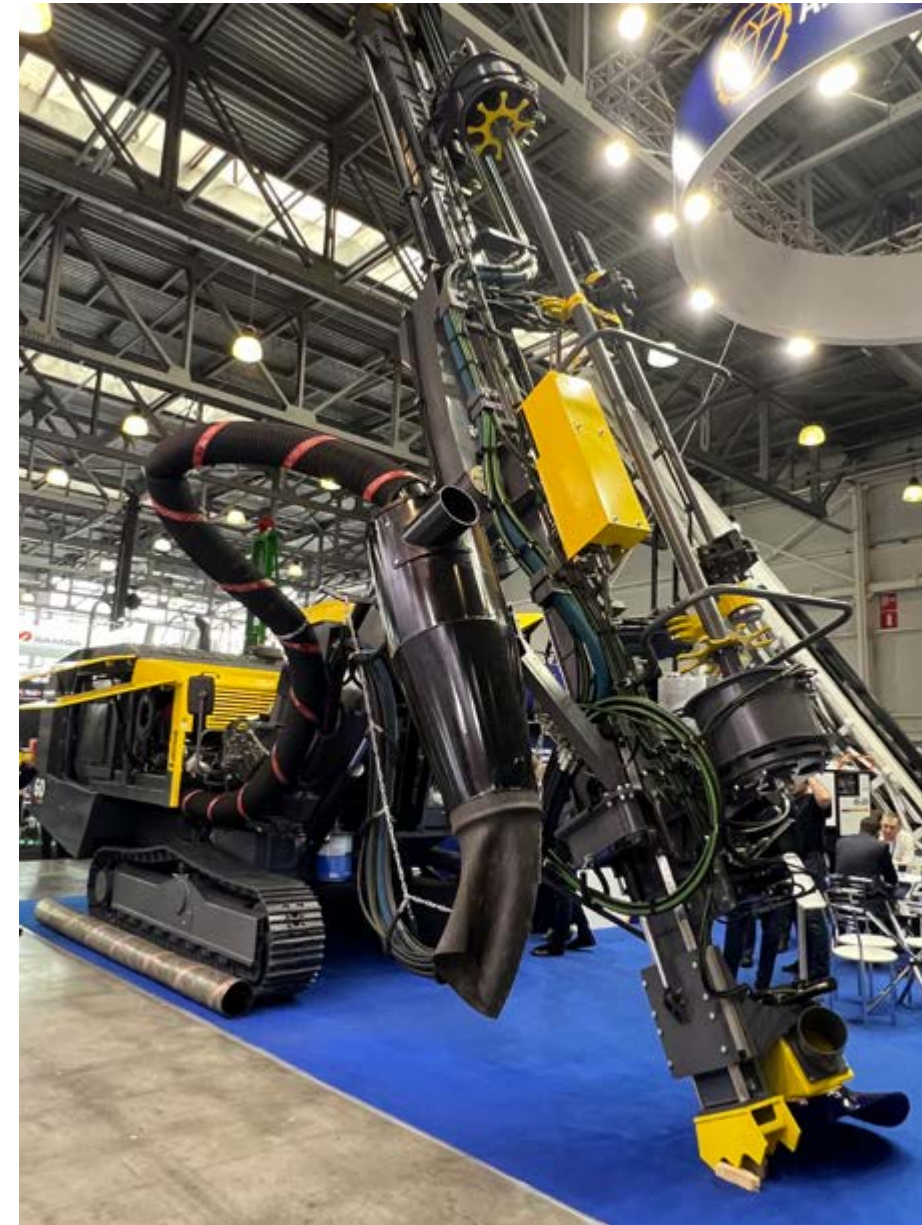
Студенты вуза учатся и на практике, принимая участие в реализации различных проектов. Например, в проекте по совершенствованию методов инженерно-геодезических изысканий для строительства «цифровых предприятий», цифровых и производственных решений в обогащении полезных ископаемых, в стратегическом проекте «i.Geodesign», в моделировании и проектировании геофизических систем и др. Как сообщает докладчик, в прикладных проектах могут участвовать все желающие студенты университета.



Сергей Нефедов, директор Научно-технического центра прикладной электроники МИЭМ НИУ ВШЭ, представил доклад на тему «Научные и технологические проблемы создания цифровых систем инженерного обеспечения рационального и безопасного природопользования». Спикер уверяет: основной вектор развития РФ на ближайшие несколько лет заключается в достижении технологической независимости в ключевых отраслях промышленности. При этом неотъемлемой частью современных технологических систем являются цифровые и информационные технологии. Эксперт перечислил основные современные

цифровые технологии: «интернет вещей», облачные вычисления, большие данные и др. МИЭМ НИУ ВШЭ готовит специалистов со всеми этими компетенциями. За последние 1-2 года МИЭМ НИУ ВШЭ начал разработку несколько проектов в области цифровых и электронных технологий. К ним относятся: видео-диагностика необсаженных скважин, планшет на российском процессоре для маркшейдеров.

28-я по счету Международная выставка MiningWorld Russia пройдет 23-25 апреля 2024 года в Москве, МВЦ «Крокус Экспо». До встречи на следующей выставке!



крупнейший проект горной тематики на Урале

официальная
поддержка:



Правительство
Свердловской области



Министерство
промышленности и науки
Свердловской области



НП «Горнопромышленники
России»

Рудник. Урал Mining. Ural

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.expoperm.ru



PRO
EXPO



СОЮЗ «БЕЛГОРОДСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»



БЕЛЭКСПОЦЕНТР

27-29 сентября 2023

12+

XXVIII межрегиональная
специализированная выставка

под Патронажем ТПП РФ

Белгород АГРО

- сельхозтехника и оборудование
- ветеринария
- растениеводство
- пищевая промышленность
- продукты питания

ВКК «БЕЛЭКСПОЦЕНТР», г. Белгород, ул. Победы, 147-а

Т./ф. (4722) 58-29-66, 58-29-65, 58-29-41

E-mail: belexpo@mail.ru; www.belexpocentr.ru

Российский производитель сельхозтехники «Лилиани» инвестирует в модернизацию производства 770 млн рублей

Производство бункеров-перегрузчиков, автомобильных перегрузчиков и машин для хранения зерна в рукавах «Лилиани» расположено в городе Сальск Ростовской области. На предприятии реализуется масштабная программа модернизации: с 2021 года на обновление завода потрачено 420 млн рублей, до конца 2023-го на эти цели будет направлено еще 350 млн рублей. Переоснащение позволит заводу значительно повысить производительность и уровень технологичности выпускаемой продукции. С января по май производство приостановлено в связи с проведением масштабных работ по установке нового оборудования, для его эксплуатации предприятие набирает квалифицированный персонал.



«На первых этапах модернизации мы добились существенного снижения себестоимости и повышения объема выпуска агротехники. В какой-то момент мы достигли потолка и поняли, что дальнейший рост невозможен без фундаментальной трансформации. Поскольку на некоторых этапах требуется полное изменение производственных технологий, в январе этого года предприятие приостановило выпуск продукции. Однако мы заранее подготовились к этому и создали хороший запас техники в соответствии с запросами рынка в 2023 году, — рассказал генеральный директор «Лилиани» Армен Налбандян. — Около 35% работников принимают активное участие в процессе модернизации предприятия, остальным, согласно законодательству, оплачивается вынужденный простой. В мае мы возобновим выпуск продукции, и начнется завершающий этап модернизации, не затрагивающий основное производство».

В результате переоснащения завода ручная сварка основных узлов изделий будет заменена на роботизированную, значительно увеличится доля станков с числовым программным управлением (ЧПУ) для выполнения сложных операций по обработке деталей и изделий. Уже закуплены станки лазерного раскроя листового и трубного

металла, а также токарные, фрезерные, листогибочные и сварочные роботизированные комплексы, повышающие эффективность производственных процессов благодаря точности и скорости работы. Также на предприятии будет установлена специальная машина для правки и двухсторонней очистки металла. Благодаря приобретению нового оборудования кардинально изменится и процесс покраски продукции как жидкими, так и порошковыми красками, что даст возможность повысить степень подготовки металла и качественно осуществлять двухслойное нанесение грунта и эмали. Это положительно скажется на надежности лакокрасочного покрытия техники.

Принятые меры позволят значительно повысить производительность завода и качество продукции, а также минимизировать физическую нагрузку на персонал.

«В конце 2022 года при двухсменной работе с конвейера предприятия сходило около 100 единиц бункеров-перегрузчиков в месяц. После завершения переоснащения мы планируем повысить этот показатель до 180 единиц и начать выпуск обновленной техники. Усовершенствование производства позволит нам в полной мере удовлетворять растущие запросы рынка

на технологичную сельхозтехнику. К тому же мы строим два новых завода в Липецке. На одном будут изготавливаться бункеры-перегрузчики, а на другом — полимерные рукава для хранения зерна», — отметил генеральный директор «Лилиани» Армен Налбандян.

Одним из важных направлений стала оптимизация энергоснабжения завода. С этой целью в конце 2022 года была запущена в эксплуатацию газогенераторная станция, что позволяет компании экономить порядка 60% на оплате электроэнергии. Кроме того, благодаря тригенерации предприятие бесплатно обеспечивается теплом, которое может использоваться для отопления помещений, кондиционирования воздуха и других нужд.

Неотъемлемой частью процесса модернизации завода является повышение профессиональных компетенций работников. В связи с планирующимся ростом объемов производства предприятие набирает квалифицированный инженерно-технический персонал для работы на современных станках с ЧПУ и роботизированных комплексах. Действующим сотрудникам будет предложено обучение работе на таком оборудовании.



13-15 СЕНТЯБРЯ

г. Иркутск

☎ 8 (3952) 35-29-00

SibWood Expo

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

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



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