

СПЕЦТЕХНИКА

И ТРАНСПОРТ

№2
МАРТ

25^{лет} ЭКСПО
27-30 мая 2025
Крокус Экспо, Москва



LIUGONG

СУРОВЫЙ МИР
НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА



Горячая линия Liugong:
8 (800) 101-77-79
www.liugongrussia.ru



И ИВАНОВЕЦ

Автокран КС-6577К-3 шасси КАМАЗ-6560



Грузоподъёмность 50 тонн

- Максимальный грузовой момент, тм — 185
- Длина стрелы, м — 35
- Площадь опорного контура, м — 59,86
- Противовесы, т — 13,2
- Скорость вращения, об/мин. — 2,27
- Номинальная скорость подъёма, м/мин. — 5
- Зона работы — 360°

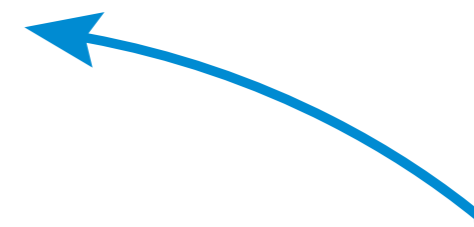
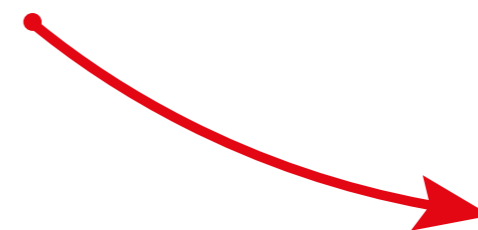
8 (800) 200 30 98
www.avtokran.ru

Иллюстрация может включать дополнительное оборудование и оснащение.
Представленная информация не является публичной офертой. Реклама.



УЗНАЙ БОЛЬШЕ

**НАДЕЖНЫЕ
БАШЕННЫЕ КРАНЫ
ЗДЕСЬ**



**ЗДЕСЬ ПЕРЕДОВЫЕ
ПРЕОБРАЗОВАТЕЛИ
ЧАСТОТЫ**

СПЕЦНОВОСТИ

4

- Новая защита на амортизаторах от компании «СТТ»
- Ростсельмаш представил сельхозтехнику с двигателями КАМАЗ
- Экскаваторы ЧЕТРА стали доступнее
- «Вологодские Машины» выпустили новую полуприцеп-цистерну для белорусских производителей молока
- Ростех поставил МЧС России новую партию снегоболотоходов ТМ-140
- Совет директоров ассоциации «Росспецмаш» обсудил непростую ситуацию на рынке специализированного машиностроения
- Российские производители компонентов успешно реализуют проекты в области обратного инжиниринга
- Глава минпромторга РФ высоко оценил автокомпоненты отечественного производства
- Вопросы развития кооперации в машиностроении обсудили в казахстане при поддержке и участии ассоциации «Росспецмаш»
- Новые тягачи SITRAK C9H выходят на российский рынок в 2025 году
- Вызовы 2025 года для российского специализированного машиностроения обсудят на МЭФ
- ДСТ-Урал представил трактор FT-7
- ГАЗ выпустил крупную партию автокранов для «Сургутнефтегаз»
- Смоленский завод КДМ увеличил свою долю на российском рынке мусоровозов до 9%
- Завод «Большая Земля» рассказал про новое поколение погрузчиков
- «Механический завод СОТРАНС» начал серийное производство полуприцепов-контейнеровозов

СПЕЦРЕЛИЗ:

11

- 11 Кадровые вопросы: обострение ситуации во всех группах специалистов
- 18 Оптимизация затрат на ТО: новая программа «Сервисный сертификат» для владельцев грузовиков FORLAND
- 19 АО «МБ РУС» получило статус эксклюзивного дистрибьютора фургонов и пикапов FOTON в России
- 26 Рынок экскаваторов: жизнь после роста
- 46 Локализация китайских брендов техники в России: кому это больше нужно?

ПРЕССРЕЛИЗ

32

- 32 НПК АВТОПРИБОР расширяет поставки комплектующих для нового поколения КАМАЗ К5
- 40 Перспективы развития российского рынка коммерческого транспорта на газомоторном топливе
- 53 Грузовики SITRAK покорили трек Формулы-1

ПОСТРЕЛИЗ

21

- 21 «ЭМ-КАТ» при участии ФРП запустил новое производство литых деталей для комбайнов и тракторов
- 23 От Красноярска до Чукотки на четырех колесах без аварий и поломок: новый рекорд российских амфибий
- 34 «Ярославский Трактор» выводит на российский рынок новую сельскохозяйственную машину — Ярославец Я-250СХ
- 36 На вооружение питерских спасателей поступила пожарная автоцистерна на базе JAC N120
- 38 17 автомобилей скорой помощи «Газель NEXT» переданы работникам здравоохранения в Хабаровске
- 42 Дорогой импортозамещения. Форум по автоматизации промышленных предприятий прошел в Выборге
- 44 «Балтийский лизинг» ввел в эксплуатацию два самосвала БЕЛАЗ в Красноярском крае

ТЕМА НОМЕРА

16

- 16 Новинки LiuGong на выставке СТТ Экспо 2025



«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:
Екатерина Рамильевна Хафизова

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

Корректор: У. А. Смирнова

Дизайнер: Георгий Мартыненко
liberty-studio@bk.ru

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

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

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

Выход в свет: 05 апреля 2025 года

Тираж: 10 000 экз.

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

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

Цена свободная

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

При перепечатках ссылка на журнал «Спецтехника и транспорт» обязательна. 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.

6+

Учредитель информационного портала
и издатель журнала
«Спецтехника и транспорт»

Оператор специализированных
выставок
и мероприятий

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

СпецТехника
И ТРАНСПОРТ

100+
TECHNO
BUILD

**ДЕНЬ
СТРОИТЕЛЯ**

НОВАЯ ЗАЩИТА НА АМОРТИЗАТОРАХ ОТ КОМПАНИИ «СТТ»

Компания «Современные транспортные технологии» («СТТ») начала продажи амортизаторов с особой маркировкой — «Олень в щите». Специальная маркировка позволяет снизить риски распространения поддельных запасных частей и помочь клиентам распознать неоригинальные детали.



Теперь оригинальные амортизаторы поставляются только с маркировкой с фирменным изображением «Олень в щите». Знак будет наноситься путем штамповки на оригинальные газонаполненные амортизаторы передней подвески для автомобилей «Газель NEXT», «Газель NN» и «Соболь NN», а также на оригинальные газонаполненные амортизаторы задней подвески для автомобилей «Газель Бизнес», «Газель NEXT», «Газель NN» и «Соболь NN».

В газонаполненном амортизаторе помимо масла есть камера, в которой содержится газ под высоким давлением. Благодаря этому масло не закипает и не вспенивается при интенсивной работе амортизатора на плохих дорогах, и подвеска не теряет свою эффективность.

Оригинальные запчасти для автомобилей Горьковского автозавода изготавливаются на тех же производственных линиях, что и комплектующие для конвейерной сборки техники, проходят испытания в инженерном центре предприятия и контроль на соответствие заявленным техническим характеристикам. Кроме того, при установке на авторизованных фирменных станциях фирменных запчастей на них предоставляется гарантия до 18 месяцев.

Важно заметить, что на всех упаковках запчастей для автомобилей Горьковского автозавода, произведенных после 1 октября 2024 года, появилась дополнительная маркировка.

РОСТСЕЛЬМАШ ПРЕДСТАВИЛ СЕЛЬХОЗТЕХНИКУ С ДВИГАТЕЛЯМИ КАМАЗ



Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представил в Казани трактор и зерноуборочный комбайн с двигателями КАМАЗ.

Руководство Татарстана высоко оценило сотрудничество Ростсельмаш с аграрными и промышленными предприятиями. Сегодня в парке республики находится почти 1000 комбайнов и тракторов, закупленных в последние 5 лет. Компоненты более 20 типов поставляются регионом на конвейер российского производителя сельскохозяйственной техники. В их числе — двигатели, метизы, гидроарматура, детали экстерьеры, карданные валы и др.

Одним из главных событий отраслевой выставки в Казани стала официальная премьера техники с камазовскими двигателями: в павильоне на стенде компании представлены трактор Ростсельмаш 2405 и зерноуборочный комбайн ACROS 595 Plus. Таким образом, выставка стала площадкой демонстрации проектов в области импортозамещения.

Нужно отметить, что ACROS 595 Plus с 2024 года комплектуется двигателем 328 л.с. из Татарстана. Трактор Ростсельмаш 2405 включен в график серийного выпуска в январе 2025г. Компании провели большую работу по привязке новой моторной установки. Первые тракторы с КАМАЗ Р6, выпущенные в 2024 году, успели получить хорошие отзывы потребителей. 6-цилиндровый рядный двигатель с турбонаддувом объемом 12 л номинальной мощностью 405 л.с. и максимальной 433 л.с. обладает 35-процентным запасом крутящего момента. Он был адаптирован для достижения максимальной производительности, для обеспечения стабильной работы трактора в тяжелых условиях с применением широкозахватного оборудования, низкого расхода топлива и низкого уровня шума.

РЕСУРСНОМУ ЦЕНТРУ БЫТЬ



Чебоксарский завод силовых агрегатов расширяет сотрудничество с ссузами Чувашии для подготовки кадров машиностроительной отрасли.

Подписание документа о сотрудничестве состоялось в Межрегиональном центре компетенций — Чебоксарском электромеханическом колледже. Основная цель сотрудничества — подготовка квалифицированных специалистов для машиностроительной отрасли.

По инициативе ЧЗСА в колледже с этого года начнет функционировать Ресурсный центр «Машиностроительный кластер Чувашской Республики». Теперь студенты смогут осваивать профессию и приобретать необходимые навыки работы на металлообрабатывающем оборудовании, учитывая реальные потребности производителей.

Завод возьмет на обслуживание станки учебного центра, в ближайшее время планируется оформление мастерских и обеспечение учащихся рабочей одеждой.

Также в ходе обучения студенты будут активно вовлечены в процесс производства продукции для нужд предприятий Машиностроительного кластера Чувашской Республики.

«Ресурсный центр «Машиностроительный кластер Чувашской Республики» — это качественно новый уровень образования, который повысит престиж работы на заводе, существенно улучшит профессиональную подготовку специалистов и обеспечит нас рабочими кадрами. Организация учебного процесса остается за колледжем, а мы берем на себя сопровождение материально-технической базы и размещение реальных заказов, исполнение которых позволит ребятам не только зарабатывать, но и адаптироваться к работе в реальных условиях производства», — А.В. Дмитриев.

ЭКСКАВАТОРЫ ЧЕТРА СТАЛИ ДОСТУПНЕЕ

Компания «ЧЕТРА» объявляет о снижении цен на экскаваторы до 15%. Это стало возможным благодаря успешному прохождению конкурсного отбора Минпромторга России на право получения в 2025 году субсидии из федерального бюджета производителям специализированной техники согласно



Постановлению Правительства Российской Федерации от 4 июня 2020 г. № 823.

«Мы поставляем технику на ведущие промышленные предприятия России, она используется на многих стратегически важных объектах. И благодаря господдержке мы можем предложить потребителям уникальные условия для долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества, — отмечает исполнительный директор компании «ЧЕТРА» Владимир Антонов. — При покупке экскаваторов по сниженной цене действуют все наши обязательства по сопровождению: мы предоставляем всестороннюю консультационную поддержку, сервисные контракты на обслуживание, а также оригинальные запасные части на протяжении всего жизненного цикла техники».

Субсидированная скидка конечным покупателям распространяется на всю линейку гусеничных полноповоротных экскаваторов ЧЕТРА массой от 21,8 до 51 тонн и мощностью двигателя от 152 до 408 лошадиных сил. Все модели техники зарегистрированы в реестре российской промышленной продукции и полностью соответствуют требованиям, установленным Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 июля 2015 г. № 719.

Окончательные цены с учетом субсидии на конкретные модели экскаваторов можно уточнить в отделе продаж «ЧЕТРА» или у дилеров компании.

«ВОЛОГОДСКИЕ МАШИНЫ» ВЫПУСТИЛИ НОВУЮ ПОЛУПРИЦЕП-ЦИСТЕРНУ ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МОЛОКА

Компания «Вологодские машины» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустила новую полуприцеп-цистерну для белорусских производителей молока. Конструкция модели — несущая, четырехосная подкатная тележка.

Объем цистерны позволяет перевозить до 27 000 л молока. Внутренняя емкость модели, наружная обшивка, стяжные кольца, опоры — все выполнено из нержавеющей стали AISI 304, которая согласно ГОСТ 9218-2015 безопасна для контакта с пищевыми жидкостями.

Термоизоляционный слой сохранит температуру молока в течение 10 часов его перевозки. Горловины с экологическими коробами обеспечивают соблюдение экологических норм, предотвращают пролив жидкости и сохраняют их температуру при наполнении емкости.



РОСТЕХ ПОСТАВИЛ МЧС РОССИИ НОВУЮ ПАРТИЮ СНЕГОБОЛОТОХОДОВ ТМ-140



Холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех поставил МЧС России первую в 2025 году партию снегоболотоходов ТМ-140. Машины обладают высокой проходимостью и могут действовать в условиях экстремально низких температур. Техника изготовлена «Курганмашзаводом» и уже направлена к месту службы в Республику Саха (Якутия).

ТМ-140 выполнен на гусеничном шасси и весит 11 тонн. При этом машина обладает средним удельным давлением на грунт — 0,22 кгс/см². Это позволяет ей преодолевать снежную целину, болота и другие препятствия. Кроме того, ТМ-140 может двигаться на плаву со скоростью до 4 км/ч. Благодаря этому снегоболотоход способен выполнять широкий круг задач.

Машина имеет универсальную грузовую платформу, на которую можно устанавливать различные модули и технологическое оборудование. Кроме того, ТМ-140 оснащен комфортной отапливаемой кабиной с шумоизоляцией, которая позволяет снизить утомляемость экипажа.

«Снегоболотоходы ТМ-140 обладают высокой надежностью — это фирменная черта техники, которую производят предприятия Ростеха. В начале года машины этого типа вошли в состав механизированной колонны опытно-исследовательских учений «Безопасная Арктика — 2025», организованных МЧС России. На ТМ-140 участники экспедиции преодолели более 2,5 тысяч километров, ликвидировали 20 условных происшествий. Снегоболотоходы подтвердили свои характеристики в экстремальных условиях», — рассказали в Ростехе.

Холдинг «Высокоточные комплексы» производит широкую линейку специальных машин. Среди них роботизированные комплексы для гуманитарного разминирования «Шмель», робот-пожарный АНТ 1000ПМ и другая высокотехнологичная продукция.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ АССОЦИАЦИИ «РОСПЕЦМАШ» ОБСУДИЛ НЕПРОСТУЮ СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

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

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

Очень сложной складывается ситуация в российском сельхозмашиностроении. Высокая ключевая ставка Центробанка, низкая доходность аграриев,

сокращение финансирования ключевых мер господдержки и пересмотр условий их реализации привели к значительному снижению производства и отгрузок отечественной сельхозтехники. Участники заседания пока не видят каких-то предпосылок к росту продаж и выпуска машин и оборудования в 2025 году относительно прошлого года. При этом не исключается вариант дальнейшего развития негативной динамики.

Производители строительно-дорожной техники тоже сталкиваются с падением спроса на рынке, которое связано со снижением покупательной способности потребителей, с заведомо дорогими кредитами и лизингом, со сдвигом финансирования крупных инфраструктурных проектов. На некоторых заводах ситуация с затовариванием складов близка к критической.

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

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

Отечественные компании пищевого машиностроения показали в 2024 году рост производства почти на 55%. Большую роль в этом сыграли заводы по выпуску холодильного оборудования и оборудования для переработки сельхозпродукции. При этом некоторые участники заседания заявили, что начали сталкиваться со снижением спроса по отдельным сегментам и видам выпускаемых машин.

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

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

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



РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ КОМПОНЕНТОВ УСПЕШНО РЕАЛИЗУЮТ ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ ОБРАТНОГО ИНЖИНИРИНГА



Компания «РД Групп» из Санкт-Петербурга (входит в Ассоциацию «Роспецмаш») реализовала проект по проведению обратного инжиниринга зарубежных датчика уровня охлаждающей жидкости, который был поддержан грантом Агентства по технологическому развитию (АТР), и приступила к его серийному производству.

Ранее в 2022 году в Агентство поступила соответствующая заявка от «КАМАЗ». В ней содержалась просьба найти отечественного разработчика, способного выполнить обратный инжиниринг иностранных датчиков, устанавливаемых на среднетоннажные грузовые автомобили серии «Компас».

Заявка «КАМАЗа» была представлена на рассмотрение отраслевой экспертной группы Агентства, которая вынесла положительное решение о возможности разработки конструкторской документации и создания опытного образца датчика, коммерческой реализуемости его массового выпуска.

В июне 2022 года был организован и проведен конкурс, победителем которого было признана «РД Групп» и ему было предоставлено необходимое грантовое финансирование.

Сотрудники «РД Групп» провели детальное изучение компонентов датчика, их материаловедческий анализ, прочностные расчеты, разработали цифровую модель и подготовили чертежи составляющих компонентов. На основе подготовленной рабочей конструкторской документации были созданы опытные образцы и макетная партия, выполнен полный цикл квалификационных и приемосдаточных испытаний. Конструкторская документация на датчик была представлена в Агентство, грантовая служба которого выполнила ее проверку и приемку.

В конце 2024 года «РД Групп» подала документы в Ленинградскую областную торгово-промышленную палату, обосновывающие необходимость получения сертификата российского происхождения товара (форма СТ-1). По итогам их рассмотрения и аудита производственной площадки «РД Групп» в январе 2025 года был зарегистрирован сертификат СТ-1 на датчик уровня охлаждающей жидкости российского производства.

«Обратный инжиниринг даже таких небольших изделий, как датчик уровня охлаждающей жидкости, представляет собой достаточно сложный и кропотливый процесс, который необходимо выполнить на высоком качественном уровне. Зачастую потребитель не имеет полной информации о составе и функциональных характеристиках изделия. Предоставляется только образец зарубежного производителя. И это является началом продолжительных изысканий — исследований материалов, характеристик, создания стендов, написания программ и методик испытаний. Вместе с тем, значение обратного инжиниринга за последние несколько лет сильно выросло, и он стал важнейшим механизмом обеспечения технологического суверенитета национальной индустрии. Гранты, предоставляемые Агентством по технологическому развитию, не просто стимулируют реализацию проектов обратного инжиниринга, но и помогают снизить зависимость российской промышленности от импорта критически важных комплектующих», — прокомментировала генеральный директор «РД Групп» Анастасия Гаврилова.

ГЛАВА МИНПРОМТОРГА РФ ВЫСОКО ОЦЕНИЛ АВТОКОМПОНЕНТЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Министр промышленности и торговли Российской Федерации Антон Алиханов уделил особое внимание продукции НПК АВТОПРИБОР на специализированной выставке автотранспорта и автокомпонентов Kazan Truck Expo 2025.



Выставка проходила 26-27 февраля в г. Казани и была приурочена к заседанию Координационного совета по промышленности Российской Федерации и заседанию итоговой коллегии Министерства промышленности и торговли Республики Татарстан с участием Министра промышленности и торговли Российской Федерации Антона Алиханова и Раиса Республики Татарстан Рустама Минниханова.

27 февраля на стенде НПК АВТОПРИБОР в рамках выставки Kazan Truck Expo 2025 Антону Алиханову были представлены такие отечественные комплектующие для современных автомобилей, как системы стеклоочистки, моторедукторы, комплекты сцеплений, стартеры, генераторы (производство организовано при поддержке Фонда развития промышленности), HVAC (модули отопления, вентиляции и кондиционирования). Член Совета директоров НПК АВТОПРИБОР Даниил Черненко рассказал об успешном опыте локализации производства автокомпонентов, в том числе с участием партнеров из дружественных стран, а также поблагодарил Минпромторг РФ за меры господдержки для отечественных производителей.

На заседании Координационного совета по промышленности Российской Федерации Антон Алиханов отметил: «Создание полноценной отечественной компонентной базы — это ключевая задача и обязательное условие дальнейшего развития автопрома».

По данным Минпромторга РФ, в 2024 году российские автопроизводители выпустили почти 970 тыс. автомобилей — это на треть больше, чем в 2023 году. Сложности, возникшие перед отраслью в 2022 году, во многом преодолены, запущено подавляющее большинство производственных площадок, которые оставили зарубежные компании. На их мощностях выпущено около 14% от общего годового объема. Также Министр напомнил, что Минпромторгом РФ был развернут комплекс мер поддержки, нацеленный на разработку и наращивание объемов производства отечественных комплектующих.

«В целом могу сказать, что из 740 позиций критической номенклатуры, которая была сформирована в 2022 году, около 330 закрыты российскими поставщиками. По остальным компонентам сейчас идет активная работа, и мы в любом случае должны ее завершить. Это важно для реализации проектов отечественных платформ в рамках нацпроекта по транспортной мобильности», — подчеркнул Антон Алиханов.

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ В МАШИНОСТРОЕНИИ ОБСУДИЛИ В КАЗАХСТАНЕ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ И УЧАСТИИ АССОЦИАЦИИ «РОСПЕЦМАШ»

В марте при содействии Ассоциации «Роспецмаш» в Казахстане прошло выездное заседание Проектного офиса по поддержке кооперации в ЕАЭС.

Делегация в составе членов Проектного офиса, а также представителей государственных органов и институтов развития России посетила производственную площадку и новый дилерский центр партнера компании Ростсельмаш в Казахстане — ТОО «Казрост». По итогам осмотра мощностей на заводе состоялась рабочая встреча по актуальным вопросам реализации и дальнейшего развития проекта под руководством заместителя Акима (Главы) Акмолинской области Ернара Жаркешова.



Предприятие Казрост стало первым получателем субсидии из бюджета ЕАЭС на развитие трехстороннего кооперационного проекта. Проект предполагает углубление локализации производства сельскохозяйственной техники и связан с развитием выпуска кабин для комбайнов на территории Казахстана. Предприятие получит возмещение процентной ставки по кредиту, выданному ФРП Республики, в размере 100% ставки Национального банка Казахстана.

Также состоялось посещение производственной площадки АО «КАМАЗ-Инжиниринг» с осмотром производственной базы. Технический директор компании Евгений Сенин проинформировал о планах по развитию и заинтересованности в создании и налаживании новых кооперационных цепочек с коллегами по ЕАЭС.

Деловая программа визита включала и расширенное заседание Проектного офиса с участием широкого круга предприятий и ассоциаций. Были представлены проекты различных стран ЕАЭС, реализуемые с предприятиями Казахстана, а также предложения заводов по участию в новом механизме поддержки. Кроме того, подробно рассматривался вопрос введения мер поддержки сбыта на кооперационную продукцию стран ЕАЭС, в том числе, в формате льготирования части стоимости техники. Рассмотрены возможные варианты финансирования программы, включая работу в рамках евразийских фондов на базе опыта Кыргызстана.

Участники договорились о дальнейшем продвижении предложений с учетом запроса заводов на введение подобных механизмов, в том числе по таким направлениям, как специализированное машиностроение и автомобильная промышленность.

НОВЫЕ ТЯГАЧИ SITRAK C9H ВЫХОДЯТ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК В 2025 ГОДУ

Из всего модельного ряда эта новинка вобрала в себя наибольшее количество изменений и доработок под местный рынок, основные из которых коснулись двигателя и шасси.

Российское представительство китайского машиностроительного концерна «Синотрак Рус» объявило о начале поставок в Россию в 2025 году принципиально новой модели грузовиков своего флагманского бренда. Изменения, внесенные инженерами завода в конструкционные особенности, оснащение и внешний вид SITRAK C9H, стали результатом диалога с российскими дилерами и конечными пользователями техники.

Модификации новинки включают седельные тягачи с тремя вариантами колесных формул: 4x2, который первым появится на рынке, а также 6x2 и 6x4, которые станут доступны позднее в этом году. Они поставляются с двигателем MC13 и 12-ступенчатой автоматической коробкой передач ZF.

Главный акцент сделан на повышение КПД грузовика и снижение стоимости владения. Так, SITRAK C9H — единственная модель в продуктовой линейке бренда, поставляемой в Россию, которая получила обновленный двигатель с увеличенным КПД и улучшенным смесеобразованием. Благодаря этому удалось снизить расход топлива до 7%. При этом двигатель обладает более



высоким крутящим моментом и расширенной полкой крутящего момента.

Сочетание нового мотора и улучшенная внешняя аэродинамика позволили конструкторам добиться большей оптимизации расхода топлива, чем на других представителях модельного ряда этого бренда.

Большая работа была проведена по улучшению основной конструкции тягача. Благодаря изменённой конфигурации шасси был увеличен объем топливных баков, которые теперь суммарно вмещают 1300 л топлива (650+650 л), что на 40 литров больше, чем у других представителей бренда. Такое решение позволило упразднить топливонакачивающий электронасос.

Измененная компоновка шасси помогла оптимизировать прокладку трубопроводов, что в сочетании с новым исполнением изоляции, обеспечило большую надежность. А эволюция выхлопной системы снизила шум и улучшила показатели вибрации и жёсткости.

Благодаря конструктивным доработкам шасси удалось усовершенствовать и тормозную систему. Теперь давление в тормозном контуре поднято с 10 до 12,5 бар.

Вместимость бака AdBlue стала в два раза больше и составляет 90 л. А благодаря изменённому положению заливной горловины процедура заправки этой технической жидкости стала проще.

Новые SITRAK C9H поставляются с кабиной категории люкс, оснащение которой включает русифицированную приборную панель, многофункциональный дисплей, встроенную боковую защиту, автономный отопитель, силовые разъемы 12v и 24v. В базовой комплектации теперь имеется холодильник. В качестве допции можно заказать микроволновую печь и кофеварку.

ВЫЗОВЫ 2025 ГОДА ДЛЯ РОССИЙСКОГО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ОБСУДЯТ НА МЭФ

Директор Ассоциации «Росспецмаш» Алла Елизарова выступит модератором сессии IX Московского экономического форума «Машиностроение 2025 — что год текущий нам готовит: вызовы или их преодоление?», которая пройдет 2 апреля в 15.00 мск.



Среди спикеров выступают Александр Винокуров, учредитель ООО «ВБК РУС», Евгений Горелый, основатель и генеральный директор ООО «ДСТ-Урал», Александр Дмитриев, генеральный директор «Чебоксарский завод силовых агрегатов», Михаил Иванов, учредитель «Ок-Инжиниринг», Вячеслав Пронин, замдиректора Ассоциации «Росспецмаш», Сергей Румянцев, директор центра инженерных разработок ФГБОУ ВО «Ярославского государственного технического университета», Цзянь Лянь,

инвестиционный партнёр Beijing Hengse, эксперт в сфере промышленности, производства и геополитики.

Эксперты обсудят примеры достижений отечественных машиностроителей вопреки экономической ситуации, вызовы роста себестоимости производства, падения спроса и вызовы кредитной политики, отсутствие в России выпуска многих критически важных компонентов, взаимодействие предприятий и государства.

МЭФ пройдет с 1 по 2 апреля в Москве. Форум проводится 12 лет под председательством президента Ассоциации «Росспецмаш» Константина Бабкина.

ДСТ-УРАЛ ПРЕДСТАВИЛ ТРАКТОР FT-7



Завод «ДСТ-Урал» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представил трактор FT-7.

Двигатель машины — ЯМЗ-652 с мощностью 412 л.с. Гидрообъемная трансмиссия с электронным управлением. Плавное изменение скорости и тяги для минимизации расхода топлива.

Все операции выполняются с помощью рулевого колеса.

На технику устанавливается гидрообъемная трансмиссия с электронным управлением, которая позволяет бесступенчато изменять скорость и тягу трактора в оптимальном режиме работы ДВС, позволяя минимизировать затраты топлива.

Задачи, которые может выполнять модель: основная и предпосевная обработка почвы, посев зерновых и других культур в составе широкозахватных агрегатов, уборка зерновых, технических культур и заготовка кормов, транспортные и погрузочные работы.

ГАЗ ВЫПУСТИЛ КРУПНУЮ ПАРТИЮ АВТОКРАНОВ ДЛЯ «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»

«Галичский автокрановый завод» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») продолжает сотрудничество с одной из крупнейших нефтяных и газодобывающих компаний России — ПАО «Сургутнефтегаз».

В марте 2025 года заказчику была отгружена крупная партия автокранов КС-55713-5В-1 грузоподъемностью 25 тонн с длиной стрелы 28,2 метра на шасси КАМАЗ-43118 в допустимых транспортных нагрузках.

Это уже вторая поставка 25-тонных автокранов «ГАЛИЧНИН» в «Сургутнефтегаз» за последние два года.



СМОЛЕНСКИЙ ЗАВОД КДМ УВЕЛИЧИЛ СВОЮ ДОЛЮ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МУСОРОВОЗОВ ДО 9%



Смоленский «Завод КДМ» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») в 2024 году выпустил и реализовал 893 единицы спецтехники. 80% от общего числа продаж пришлось на долю комбинированных дорожных машин (КДМ), остальные 20% — на мусоровозы с задней загрузкой СМ.

Выручка компании за прошедший год выросла на 10% по сравнению с 2023-м и составила 7 млрд рублей. Завод увеличил свою долю на российском рынке мусоровозов с 5% до 9%, реализовав 179 единиц.

В прошлом году предприятие выпустило новинки: 4 КДМ и две новые модели мусоровозов, а также новые виды навесного плужного оборудования. Помимо разработки новинок велась активная работа по улучшению качества продукции.

Смоленские КДМ сейчас работают в 77 регионах РФ и в Казахстане. По направлению мусоровозов компанией освоено 6 новых регионов. Сейчас география продаж охватывает 31 регион и Армению.

Штат компании в прошедшем году вырос на 13% и сейчас насчитывает 411 сотрудников. В 2024 году инвестиции в модернизацию производства на Заводе КДМ составили 180 млн руб.

ЗАВОД «БОЛЬШАЯ ЗЕМЛЯ» РАССКАЗАЛ ПРО НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ПОГРУЗЧИКОВ

Завод «Большая Земля» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») в своем Telegram-канале представил новое поколение погрузчиков «Универсал Basic».

Накладку модели увеличили в два раза, чтобы повысить прочность стрелы на изгиб и скручивание. Высота профиля длинной ноги увеличена на 20 мм для повышения прочности всей конструкции.



Установлены защитный профиль от перетирания РВД и швеллер, чтобы усилить нижнюю часть стрелы и повысить её жёсткость. Теперь толщина металла по опасным сечениям — 13 мм. Поперечная балка теперь проходит через все стенки стрелы и обваривается снаружи и изнутри.

На 20% увеличена толщина металла на косынках — с 6 до 8 мм. Теперь они выдерживают непредусмотренные сверхнагрузки. Увеличен лонжерон подрамника в размере: с 800 мм до 1200 мм. Лонжерон теперь охватывает всю раму трактора для уменьшения нагрузки. Толщина балки подрамника составляет 14 мм вместо 12 мм.

«МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД СОТРАНС» НАЧАЛ СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПОЛУПРИЦЕПОВ-КОНТЕЙНЕРОВОЗОВ



«Механический завод СОТРАНС» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») приступил к серийному производству полуприцепов-контейнеровозов SOTRANS WALLAROO STEEL. Модель успешно прошла ресурсные испытания в автопарке «ФТК «СОТРАНС» в течение года.

Техника имеет четырехосный усиленный осевой агрегат с вынесенной первой осью для оптимизации весовых нагрузок. Модель полуприцепов может быть изготовлена с различной компоновкой подъемных осей. Кроме того, шасси оборудовано вторым положением шкворня для эксплуатации как с двухосными, так и с трехосными тягачами. Габаритная длина контейнерной площадки составляет 12,7 метров, допустимая масса перевозимого груза — 41 тыс. кг.

Полуприцепы оснащены манометрами для измерения давления в пневмоподвеске на каждой из осей, боковой алюминиевой противоподкатной защитой, выполненной по правилам ЕЭК ООН № 73.00, корзиной для двух запасных колес и инструментальным ящиком.

SOTRANS WALLAROO STEEL предназначены для перевозки морских контейнеров максимальной разрешенной массы: 1 x 40' контейнер (HQ), имеющий паз в основании (ГОСТ Р 53350-2009).



АВТОЛАМПЫ ГОДА



ДЛЯ ТЕХ, КТО В ПУТИ

Участуй в акции:
«За безопасность
дорожного движения»

БОЛЕЙ ЗА МАЯК!
БОЛЕЙ ЗА РОССИЮ!



ВСЕ ЧЕТКО!

ЛАМПЫ ДЛЯ ТРАНСПОРТА МАЯК ORIGINAL PRO
ПРОФЕССИОНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Чемпионат России по
ралли-рейдам
"Холмы России 2024",
фото: Анвар Магдеев

mayakpro-info@mail.ru, **VK** МАЯК: vk.com/mayakoriginal, +7 903 723 50 34, www.mayakoriginal.ru

Кадровые вопросы: обострение ситуации во всех группах специалистов

В последние два года ни одно профильное мероприятие, связанное с продажами, эксплуатацией, обслуживанием спецтехники, не обходилось без довольно шумного обсуждения нехватки кадров. Мы попытались собрать основную проблематику, разобраться в первопричинах и поискать вместе с экспертами ответы на вопросы.



КАКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ НЕ ХВАТАЕТ?

В принципе, можно ответить на этот вопрос одним словом – всех. Но мы все-таки немного разберем его.

Всего в строительной отрасли, по данным на сентябрь 2024 года, дефицит кадров – порядка 200 000 человек. Наиболее сложная ситуация в Московской области, Краснодарском крае и в Санкт-Петербурге. О резком дефиците инженеров-дорожников, квалифицированных сварщиков и операторов дорожно-строительной техники открыто говорят в Пермском крае, Кабардино-Балкарии, Приамурье, Крыму, Бурятии, Еврейской автономной области, Архангельской, Ростовской, Новгородской областях, на Кубани.

В числе причин нехватки рабочих эксперты называют следующие:

1. Рост объемов строительства. Темпы строительства растут уже несколько лет подряд, но этот рост не сопровождается пропорциональным увеличением числа сотрудников.
2. Демографическая яма 1990-х в стране, которую усугубляет отток квалифицированного персонала за границу.
3. Призыв работников на военную службу. Примерно 5–7% строительных специалистов были мобилизованы в 2022–2023 годах, по сведениям «РБК-Недвижимость».
4. Отток трудовых мигрантов. Девальвация рубля и ужесточение законодательства сделали работу в России менее привлекательной для мигрантов из Средней Азии.
5. Низкие заработные платы. Зарплаты на строительных объектах долгое время были

неконкурентоспособными. Половина компаний в России из-за кадрового голода сейчас отмечают рост зарплат сотрудников, 42% компаний – увеличение затрат на адаптацию специалистов, 25% – на обучение. Однако эксперты считают, что уже в 2025 году тренду на повышение зарплат вынуждены будут следовать только те компании, у которых нет других преимуществ, кроме финансовых.

6. Непопулярность профильных специальностей и нехватка учебных заведений, которые им обучают. Для развития транспортной инфраструктуры в России также необходимо значительное число специалистов. Несмотря на то что каждый год 194 университета и филиала выпускают около 30 000 специалистов, транспортный инжиниринг испытывает дефицит кадров. Это в целом по стройке. А в частности, на рынках труда операторов



специальной техники, инженеров, проектировщиков, специалистов по сервису и даже менеджеров по продажам специальных машин ситуация существенно отличается.

Итак, каких же специалистов особенно не хватает?

Операторы техники и водители. Остро стоит вопрос о недостатке квалифицированных специалистов, способных грамотно управлять современной техникой. Предприятия, которые делают ставку на модернизацию и стремятся оптимизировать затраты с помощью передовых технологий, постоянно сталкиваются со сложностями в поиске таких специалистов. Более всего рынок испытывает нехватку квалифицированных машинистов автокранов, операторов автогрейдеров и экскаваторов с удлиненным рабочим оборудованием.

Однако и водителей коммерческого транспорта найти сегодня непросто. В 2024 году спрос на водителей в грузоперевозках вырос, по данным hh.ru, сразу на 86%. Причем потребность увеличилась во всех категориях, начиная с управления небольшими LCV и заканчивая 20-тонными фурами. Только по большегрузам нехватка кадров составляет уже около 170 000 человек. Даже рост зарплат – почти вдвое за два года (до 150 тыс. рублей) – не помогает привлечь людей в отрасль. Сообщается, что около 70% компаний испытывают нехватку водителей, а у 25% фирм коллективы недоукомплектованы на треть и больше.

Чтобы минимизировать проблему, предприятия стремятся обучать и укомплектовывать штат операторов дорожной техники операторами в периоды низкого сезона, когда спрос на кадры не

такой высокий и есть время на качественное обучение. Но об этом подробнее мы поговорим ниже.

Здесь же добавим, что 17 февраля Минтруд разрешил женщинам управлять экскаваторами и погрузчиками. Об этом сообщили «Известия» со ссылкой на приказ ведомства. Перечень работ с вредными или опасными условиями труда, на которых теперь можно использовать женский труд, расширили для преодоления кадрового дефицита. «Из перечня также исключили управление самоходными машинами на открытых горных работах, на поверхности действующих, строящихся шахт, разрезах и рудниках, работах по обогащению, агломерации и брикетированию», – говорится в материале.



Однако по вопросу нехватки операторов есть и другое мнение. Так, директор «Рентал Тех» Олег Малаховский на конференции «Реальный HR» заявил, что «дефицит кадров» и «люди ничего не хотят делать» – не более чем отговорки. Он привел данные опроса НААСТ, согласно которому в сфере аренды спецтехники за 8 месяцев 2024 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года количество сотрудников увеличилось в 60% компаний-респондентов, не изменилось в 30% случаев, уменьшилось в 10% фирм. Отметим, однако, что зачастую именно арендные компании переманивают операторов и водителей из собственно строительной отрасли, предлагая более выгодные и комфортные условия. Строители, в свою очередь, оказываются



вынуждены арендовать спецтехнику вместе с оператором, поскольку своих свободных специалистов не имеют.

Сервисные инженеры и механики. Не менее сложная ситуация с недостатком технических специалистов: механиков, слесарей по ремонту строительной и другой специализированной техники, сервисных инженеров.

В минувшем году представитель КамАЗа в беседе с изданием «Коммерсантъ» отметил, что

дефицит автомехаников в России достиг критической отметки: отрасли не хватает 150 000 человек ежегодно, но на рынок выходит гораздо меньше молодых специалистов – порядка 50 000. С учетом того, что молодежь необходимо доучивать на конкретные бренды или группы машин, на рынке остается много возрастных сотрудников: например, на предприятиях Камского автозавода большинству работников больше 50 лет. Это вносит свои коррективы в кадровую политику в плане

охраны труда, медицинских и страховых гарантий, а главное – ставит вопрос о возможности развития и полноценной работы в перспективе на 10–15 лет.

В компаниях, которые специализируются именно на ремонте и обслуживании техники, есть еще такой момент, как сезонный лавинообразный рост спроса. На конференции «Реальный HR», организованной порталом «Экскаватор.ру», представители этого направления бизнеса делились, что, когда нужно срочно привлечь много специалистов, на помощь приходит «Авито», в том числе платные услуги типа чат-бота. Результат: 10% профильных кандидатов с опытом на 100 запросов.

Менеджеры по продажам и управляющие. В данном случае компании, продающие спецтехнику, находятся в одной лодке с теми, кто эти машины потом эксплуатирует. Они также сталкиваются с дефицитом сотрудников сервисных служб, плюс отчаянно борются с текучкой кадров в отделах продаж.

Дело в том, что в России по-прежнему нет качественного образования в этой сфере. В продажные идут те, кто не имеет узкой специализации, люди без опыта и образования, а также специалисты по продажам из совершенно иных сфер, которым для начала необходимо изучить продукт – а это серьезные технические знания.

Действительно, в большинстве случаев отраслям нужны специалисты, которые имеют качественные знания и навыки на стыке нескольких тем, отраслей, специальностей. Это один из факторов, который осложняет поиски.

ПОИСКИ РЕШЕНИЙ

Специалисты различных компаний, чья работа связана со спецтехникой, активно ищут пути

ВИД ОБУЧЕНИЯ ОПЕРАТОРОВ	ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ	СТОИМОСТЬ	РЕКОМЕНДУЕТСЯ
Внутреннее обучение	Низкая стоимость, адаптация к задачам компании	Требуются опытные инструкторы, ограниченный объем знаний	Низкая	Для базовой подготовки и повышения квалификации
Внешнее обучение (учебные центры)	Высокое качество, широкий спектр знаний, выдача сертификатов	Высокая стоимость, отсутствие адаптации к задачам компании	Высокая	Для получения профессиональной квалификации
Онлайн-курсы	Низкая стоимость, гибкий график, доступность	Ограниченный объем практических знаний, отсутствие контроля	Низкая	Для самостоятельного изучения теории
Стажировка на объекте	Практический опыт, адаптация к реальным условиям	Требуются опытный наставник, возможны риски	Средняя	После прохождения теоретической подготовки



решения кадрового вопроса. Некоторые советы и предложения актуальны для всех отраслей, другие – только для конкретной специализации.

К примеру, некоторые представители сферы грузоперевозок делают ставку на ускоренное развитие беспилотных технологий. На федеральных трассах М-11, М-12 и частично М-4 запустить их реально уже сейчас. Эксперименты в этом направлении в России идут с середины 2023 года, прошлой осенью к ним присоединился «Яндекс», который делает большую ставку на беспилотные грузоперевозки. Согласно оценкам маркетологов, при грамотном развитии данного направления в ближайшие пять лет до 40% грузов на магистральных трассах может перевозиться беспилотниками.

Внедрение современных технологий и автоматизации актуально и в строительной сфере, особенно при выполнении типовых задач. Использование систем GPS-навигации, автоматизированных систем управления техникой, а также технологий удаленного мониторинга состояния при грамотном использовании оптимизирует процессы и сокращает потребность в большом количестве квалифицированных сотрудников.

Добавим, что в тему беспилотников также активно включаются компании, работающие в сфере добычи полезных ископаемых. Там это обусловлено не только дефицитом кадров и эффективностью, но и требованиями безопасности.

Другой пример решения в горнодобывающей отрасли был также озвучен на конференции «Реальный HR» менеджером по подбору персонала Группы ЭВОБЛАСТ Ксенией Ковалевич. В компании офисные сотрудники, ИТР и руководители составляют лишь треть персонала, а 67% – представители рабочих профессий. При этом найти готовых специалистов, способных справиться со сложными проектами в горнодобывающей сфере и готовых к вахтовому методу работы, очень сложно. Зачастую необходимы редкие кадры с подготовкой на стыке нескольких областей знаний.

Специалисты Группы ЭВОБЛАСТ разработали собственную программу «Молодой специалист». Проект ориентирован на выпускников вузов по специальностям, которые особенно необходимы в сфере буровзрывных работ, прежде всего горных инженеров, а также механиков и химиков-технологов, и предусматривает релокацию.

Чтобы попасть в программу, потенциальные кандидаты за несколько месяцев до окончания образования подают заявки, а специалисты компании связываются с соискателями и проводят интервью. В зависимости от профессии это может быть техническое интервью или решение кейса. Затем обязательно происходит встреча с линейным менеджером и наставником. Успешные кандидаты получают предложение о трудоустройстве.

Такая методика работы с потенциальными

сотрудниками довольно затратна и по силам крупным предприятиям. Альтернативой ей может быть целевое обучение: когда компания оплачивает образование выпускника школы, а он обязан отработать три, пять или семь лет в компании. Этот подход также популярен у добывающего и строительного бизнеса.

Из более общих способов изменения ситуации сейчас на профильных мероприятиях активно обсуждается автоматизация и цифровизация в сфере поиска кадров. Так, директор по персоналу логистического оператора V7 Кира Крупина на конференции «Реальный HR» рассказала, как ее подразделению удается эффективно выполнять задачи рекрутинга с помощью инструментов автоматизации, и назвала программы и платформы, которые помогают в этом: Frisbee, SberJazz и Bitrix24, Naumen, Advanta. Цифровые платформы дают возможность автоматически размещать вакансии на нескольких сайтах и в соцсетях, а искусственный интеллект позволяет анализировать успешные вакансии и предлагать оптимальные формулировки и ключевые слова для поисковых объявлений. Виртуальные ассистенты могут проводить предварительные интервью, задавая стандартные вопросы и оценивая ответы. Например, чат-бот от компании «HR-Messenger».

Рынок цифровых технологий для поиска и подбора кадров в России активно развивается:

в 2023-м он вырос на 10% к АППГ и составил 32 миллиарда рублей, а в 2024 году прибавил еще 17%. Разумеется, подобные инструменты подходят только для довольно крупных компаний, но отдельные цифровые решения доступны всем.

На том же мероприятии обсуждалось, как службе HR извлечь пользу из маркетинга. Исполнительный директор компании «ЧЕТРА» Владимир Антонов отметил, что развитие и удержание имеющихся сотрудников, а также привлечение новых прекрасно решается работой отдела маркетинга. В частности, доступностью обучения и участием в маркетинговых мероприятиях персонала партнеров, учащихся и студентов учебных заведений технического профиля. «Мы крайне заинтересованы в людях, которые от Камчатки до Кавказа, от Владивостока до Мурманской области трудятся на нашей технике или же могут с ней работать. То есть мы проводим обучение всех, кто соприкасается с нашими машинами, а не только собственных сотрудников. От этого выигрывает не только наш бренд техники, но и бренд работодателя», – сказал Антонов.

Обучение водителей и операторов спецтехники – это не только способ привлечения и удержания сотрудников, но и вклад в повышение эффективности и безопасности работы. Обучение может быть как внутренним, так и внешним, на базе специализированных учебных центров.

Портал «ИноТех» приводит интересный сопоставительный анализ способов обучения на примере

операторов экскаватора-погрузчика JCB 3CX Super Sitemaster. Однако эти рекомендации полезны для любых машин.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Проблема нехватки кадров значима как для промышленности в целом, так и для отдельных сфер, связанных со спецтехникой. В промышленности в начале 2024 года индекс избытка рабочей силы упал до минимальных значений с 2017 года. В средне- и высокотехнологичных секторах промышленности он равен 18,4 пункта, а в низкотехнологичных – 24,9 пункта.

Подобная динамика свидетельствует о том, что избытка рабочей силы не наблюдается ни в секторах, требующих специализированных знаний, ни там, где не требуется высокая квалификация, указывают аналитики. По данным Росстата, в январе этого года уровень безработицы снизился до 2,9% – это исторический минимум. Эти данные подтверждает Центр конъюнктурных исследований НИУ «Высшая школа экономики». По оценкам Минпромторга РФ, кадровая потребность в 20 отраслях промышленности до 2030 года составит 870 000 человек.

Таким образом, потребность в кадрах для развития отрасли в обозримой перспективе останется высокой, и борьба за персонал в ближайшее время вряд ли ослабнет. Причем в качестве инструментов этой борьбы будет иметь значение далеко не только финансовая мотивация.

Для многих кандидатов – как молодых, так и возрастных – сегодня важна социальная политика и комфортные условия труда. Это касается и предложений по релокации, и удобного графика, и комфортных мест отдыха и приема пищи, и качества техники и ее дооснащения (утепления, звукоизоляции, зимних опций и так далее).

Многие при выборе компании обращают внимание на корпоративное обучение, корпоративную геймификацию, совместные выезды, участие в профессиональных конкурсах и спортивных соревнованиях.

Также многие рекрутеры и соискатели позитивно оценивают для поиска и привлечения кадров так называемый нетворкинг, когда уже работающий на предприятии специалист приводит в коллектив своих друзей и знакомых. В крупных компаниях предусмотрена мотивация по типу «Приведи друга – получи премию».

И еще один момент, на который обращают внимание все заинтересованные в решении кадрового вопроса стороны, – меры государственной поддержки. На данном этапе Минстрой организует мероприятия для популяризации профессий в строительстве среди школьников и студентов, а также планирует внедрение льгот для сотрудников строительной отрасли по аналогии с IT-сектором.

Все эти инструменты эффективны в комплексе и позволяют уравновесить ситуацию на трудовом рынке и избежать перекосов в зарплатах и борьбе за ценных специалистов.



Новинки LiuGong на выставке СТТ Экспо 2025

Команда «Люгонг Машинери Рус» приглашает вас посетить выставку СТТ Экспо 2025, которая пройдет с 27 по 30 мая 2025 года в МВЦ «Крокус Экспо» (Москва). В этом году компания LiuGong представит свыше 50 единиц спецтехники для горнодобывающей, лесной, дорожно-строительной, коммунальной и сельскохозяйственной отраслей, включая новые модели и инновационные решения. Так, на выставке этого года известный производитель строительной техники представит свои новинки: жесткорамный карьерный самосвал LiuGong DE100C, а также гидравлический экскаватор LiuGong 9125F с эксплуатационной массой 122 тонны.

САМОСВАЛ LIUGONG DE100C

Технические характеристики

Грузоподъемность этого самосвала составляет внушительные 97 тонн, а его масса без груза — 72 тонны. Максимальная полная масса с грузом достигает 169 тонн.

LiuGong DE100C оснащен двумя двигателями Cummins QSM15 номинальной мощностью 471 кВт каждый, что в сумме дает впечатляющую мощность 942 кВт. Максимальная скорость самосвала достигает 55 км/ч.

Дизель-электрический привод

Самосвал имеет дизель-электрический привод, что обеспечивает его надежную и эффективную работу. Двигатели раскручивают генераторы, которые, в свою очередь, вырабатывают электрический ток. Этот ток приводит в движение электромотор, который через карданный вал передает крутящий момент на задний мост и колеса самосвала.

Кузов

Геометрический объем кузова составляет 46 м³, а объем с шапкой 2:1 (SAE) достигает 63 м³. Кузов оборудован системой подогрева выхлопными газами, что значительно снижает налипание породы на его стенки.

Рама и подвеска

В основе самосвала лежит надежная жесткая рама, которая обеспечивает его устойчивость и прочность. Снижение вибраций и внешних нагрузок при движении по карьере осуществляется благодаря гидропневматической подвеске.

Тормозная система

Безопасность и надежность в управлении обеспечивает двухконтурная полностью гидравлическая тормозная система. Передние тормоза дисковые «сухого типа», а задние дисковые тормоза установлены в масляной ванне.

Динамический тормоз

При движении груженого самосвала вниз по уклону водителю рекомендуется использовать динамический тормоз. Этот тормоз приводит электромотор в противовращение, что вырабатывает ток, который через резистивный электрический шкаф рассеивается в виде тепла наружу.



Кабина

Просторная и комфортабельная кабина оснащена сиденьем оператора на пневмоподвеске с регулируемыми подлокотниками, трехточечным ремнем безопасности, цветным монитором и кондиционером воздуха.

Стандартная комплектация

В стандартную комплектацию входят камера кругового обзора 360 градусов и светодиодные фонари, что обеспечивает безопасное передвижение на карьере даже в темное время суток.

Автоматическая система смазки

Автоматическая система смазки значительно сокращает время на проведение техобслуживания, что делает эксплуатацию самосвала более эффективной.

Система весового контроля

Система весового контроля предотвращает перегруз самосвала, отображая информацию о весе загруженной породы на мониторе оператора внутри кабины, а также на внешней панели сбоку.

Шины

Самосвал укомплектован шинами размером 27.00R49 с интегрированной системой мониторинга давления в шинах. Информация о давлении в шинах выводится на экран, что обеспечивает дополнительную безопасность и комфорт во время движения.

Назначение

Карьерный самосвал DE100C предназначен для перевозки вскрышной породы (руды) на горнодобывающих предприятиях, обеспечивая надежную и безопасную транспортировку.

ЭКСКАВАТОР LIUGONG 9125F

Компания LiuGong также с гордостью представит на выставке СТТ 2025 свой гидравлический экскаватор LiuGong 9125F.

Этот впечатляющий экспонат обладает эксплуатационной массой 122 тонны, его стрела имеет длину 7550 мм, а рукоять — 3400 мм. Объем скального ковша составляет 7 м³.

Сердце этого экскаватора — мощный двигатель Cummins QSK23, который выдает 567 кВт с турбонаддувом и последующим охлаждением надвучного воздуха. Он соответствует экологическому классу Tier3, что делает его еще более экологичным.

LiuGong 9125F оснащен полностью электронной гидравлической системой, которая обеспечивает идеальное согласование работы двигателя и гидравлических насосов. Это, в свою очередь, снижает гидравлические потери и повышает точность управления, что делает работу экскаватора еще более эффективной.

Высокая скорость рабочего оборудования и поворота платформы достигается благодаря высокопроизводительным аксиально-поршневым насосам Bosch (4x 510 л/мин). Это обеспечивает лучшее время цикла при погрузке карьерных самосвалов, что, в свою очередь, повышает производительность.

В отличие от конкурентов, на LiuGong 9125F установлено два регулируемых вентилятора охлаждения, которые приводятся в движение гидромоторами. Один вентилятор предназначен для охлаждения гидравлического масла, а другой

— для охлаждения двигателя. Автоматическая регулировка скорости вращения вентиляторов в зависимости от температуры охлаждающей жидкости и масла позволяет снизить расход топлива и уровень шума.

Стрелы и рукояти проходят дополнительную термообработку в заводских печах, что снимает все напряжения в металле после процесса сварки и снижает вероятность образования трещин.

Вылет рабочего оборудования достигает порядка 14 м, а глубина копания — 8,162 м.

Усилие копания ковшом составляет 610 кН, а рукоятью — 491 кН.

LiuGong 9125F оснащен комфортной кабиной с хорошей обзорностью. Уровень шума в кабине снижен до 72 дБ. Сиденье с пневмоподвеской, регулируемой спинкой и подлокотниками обеспечивает удобство оператора. Цветной сенсорный монитор с диагональю 8 дюймов, электронные джойстики управления, 12В разъемы питания и радиоманитола создают атмосферу комфорта.

В стандартной комплектации с завода установлены светодиодные фонари, камера заднего вида, централизованная система смазки и система удаленного мониторинга I-link.

20-тонный противовес обеспечивает стабильность при копании и погрузке материала на карьере.

Точки обслуживания двигателя сконцентрированы в одном месте, что снижает время на проведение техобслуживания. Благодаря централизованной системе смазки, обеспечивается автоматическая смазка пальцевых соединений рабочего оборудования и поворотного круга.

С января 2024 года производитель завез более 30 единиц экскаваторов LiuGong 9125F, из которых более 20 уже эксплуатируются на горнодобывающих предприятиях Урала, Сибири, Якутии и Дальнего Востока. Нарботка на этих экскаваторах уже достигла более 7000 часов.

Система удаленного мониторинга I-link позволяет операторам контролировать местоположение, наработку, расход топлива, режимы работы экскаватора, а также получать отчеты по энергобережению и другим важным параметрам.

Приходите на самую большую экспозицию выставки компании LiuGong! Стенд F1.10.

Промокод для бесплатного билета при регистрации на сайте www.ctt-expo.ru: EXCTTG9



WWW.LIUGONGRUSSIA.RU

8 (800) 101-77-79

143440, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ,

Г.О. КРАСНОГОРСК, ПГТ. ПУТИЛКОВО,

ТЕР. «ГРИНВУД», СТР. 17

Оптимизация затрат на ТО: новая программа «Сервисный сертификат» для владельцев грузовиков FORLAND

В феврале АО «МБ РУС», эксклюзивный дистрибьютор коммерческих автомобилей FORLAND в России, запустило новую услугу — программу сервисных сертификатов «Комфорт», которая поможет владельцам техники FORLAND более эффективно управлять расходами на техническое обслуживание грузовиков

Приобретая сервисный сертификат «Комфорт», клиенты получают возможность провести два, четыре, шесть, восемь или десять плановых ТО по фиксированной цене. В пакет услуг входят работы по проведению технического обслуживания согласно инструкции по эксплуатации автомобиля, в том числе замена расходных и смазочных материалов.

В рамках обслуживания грузовых автомобилей FORLAND выполняется замена моторного масла и масляного фильтра двигателя, масла гидроусилителя рулевого управления, масел в коробке переключения передач и редукторе заднего моста, топливного и воздушного фильтра салона, охлаждающей жидкости силового агрегата, тормозной жидкости и жидкости гидропривода сцепления. Также осуществляется смазка шлицевого соединения карданного вала и однократная регулировка углов установки колес в период действия сертификата.

Кроме того, при наличии ремня газораспределительного механизма, фильтра мочевины в блоке дозирования и воздушного фильтра системы впрыска мочевины предусмотрена их замена. Дополнительно можно включить в пакет услуг проверку и регулировку клапанных зазоров.

Срок действия сертификата может составлять до четырех лет.

«Программа сервисных контрактов «Комфорт» нацелена на более эффективное обслуживание коммерческих автомобилей FORLAND и удобное планирование их регулярных ТО, что позволяет поддерживать высокий уровень технической готовности на протяжении всего периода эксплуатации грузовиков. Своевременное техобслуживание по фиксированной цене позволит руководителям автопарков избежать непредвиденных простоев техники и дополнительных расходов на ее ремонт», — рассказал Юрий Зорин, бренд-директор FORLAND в АО «МБ РУС».



СПРАВКИ О КОМПАНИЯХ:

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

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

Официальный сайт: <https://mbrus.ru>

АО «МБ РУС» получило статус эксклюзивного дистрибьютора фургонов и пикапов FOTON в России

Компания «МБ РУС» с 20 марта 2025 года сменила статус с официального дистрибьютора FOTON TUNLAND и FOTON TOANO в РФ на эксклюзивного. Это позволит компании укрепить позиции на отечественном рынке коммерческого транспорта.



АО «МБ РУС» активно развивает бренд FOTON в России с августа 2023 года. За это время компания сформировала широкую дилерскую сеть, которая охватывает большинство регионов от Калининграда до Владивостока и включает 50 дилерских центров, а также обеспечила наполняемость склада всеми необходимыми запасными частями и расходными материалами на уровне 90%. Кроме того, были подписаны соглашения о сотрудничестве с локальными кузовопроизводителями, что позволило дистрибьютору предлагать клиентам переоборудованные версии автомобилей, ориентированные на индивидуальные бизнес-потребности.

Став эксклюзивным дистрибьютором фургонов и пикапов FOTON в России, «МБ РУС» планирует значительно расширить доступный в РФ модельный ряд техники. Так, 18 марта в Москве были представлены полноразмерные пикапы FOTON TUNLAND V7 и V9. Реализация популярного пикапа TUNLAND G7, вошедшего в топ-5 по итогам продаж в январе и феврале согласно данным «Автостат Инфо», будет продолжена. Этот автомобиль уже успел заинтересовать российских потребителей благодаря надежности, комфорту и цене от 2 758 500 рублей (рекомендованная розничная цена) в комплектации «Комфорт».

Стоит отметить устойчивый спрос на фургоны FOTON TOANO. По данным агентства «Автостат Инфо», универсальный автомобиль FOTON TOANO вошел в России в первую десятку моделей по объему продаж среди легкой коммерческой техники и оказался единственной иностранной моделью в топ-10. Фургон набирает популярность за счет

качественных комплектующих, удобного управления, маневренности и конкурентоспособной цены — от 2 591 000 рублей (рекомендованная розничная цена) в версии L3H2.

Прямое взаимодействие «МБ РУС» с заводом-изготовителем позволяет обеспечивать стабильные поставки автомобилей, оперативное обновление модельного ряда, а также адаптировать технику в соответствии с запросами российских клиентов. Компания продолжит разрабатывать и внедрять новые программы поддержки клиентов, включая выгодные условия лизинга. Важнейшим приоритетом для «МБ РУС» остается поддержание высокого уровня сервисной поддержки.

«Получение статуса эксклюзивного дистрибьютора FOTON TUNLAND и FOTON TOANO в РФ — важнейшее событие для «МБ РУС», признание производителем наших усилий по продвижению бренда на российском рынке. Но это и огромная ответственность. Мы всегда стремились создавать максимальные удобства для наших клиентов и в новом статусе, безусловно, будем дальше придерживаться такого подхода. Перед нами стоят масштабные задачи по выводу на российский рынок новинок, расширению дилерской сети, обеспечению складских запасов запасных частей и расходных материалов и, конечно же, продвижению бренда в целом», — рассказала Наталья Королева, заместитель генерального директора АО «МБ РУС».

СПРАВКА О КОМПАНИИ:

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

В рамках расширения бизнеса в сегменте коммерческого транспорта «МБ РУС» совместно с группой «АВТОДОМ» заключили соглашения с китайскими партнерами, став эксклюзивным дистрибьютором FOTON TUNLAND и FOTON TOANO, а также эксклюзивным дистрибьютором FORLAND в России. Теперь компания уполномочена реализовывать и осуществлять сервисное обслуживание фургонов FOTON TOANO, FOTON TUNLAND, а также грузовых автомобилей FORLAND. Это позволило «МБ РУС» расширить свое присутствие на рынке коммерческих автомобилей в РФ и предложить как готовые, так и индивидуальные решения для бизнеса.

Официальные сайты: <https://mbrus.ru> и <https://foton-mbrus.ru/>

FOTON TOANO. ЗАДАЧ МНОГО – ВЫБОР ОДИН

ЦЕНА ОТ 2 591 000 РУБЛЕЙ*



Реклама. АО «МБ РУС» – эксклюзивный дистрибьютор Foton Toano и Foton Tunland в России.

Модели Foton Toano представлены у официальных дилеров «МБ РУС» в России. Сайт: www.foton-mbrus.ru
*Предложение действует до 30.04.2025 г. для автомобилей версии L3H2. Рекомендованная розничная цена указана с НДС; окончательная сумма скидки определяется дилером при заключении договора купли-продажи. О размере скидки на остальные версии Foton Toano уточняйте в ближайшем к вам дилерском центре. Количество автомобилей, участвующих в предложении, ограничено. Не оферта.



«ЭМ-КАТ» при участии ФРП запустил новое производство литых деталей для комбайнов и тракторов

Саранский производитель катанки «ЭМ-КАТ», входящий в группу компаний «Оптикэнерго», запустил серийное производство деталей для сельхозтехники. Инвестиции в создание нового направления превысили 600 млн рублей, из которых 214,5 млн рублей предоставил федеральный Фонд развития промышленности (ФРП) в виде льготного займа по программе «Комплектующие изделия».

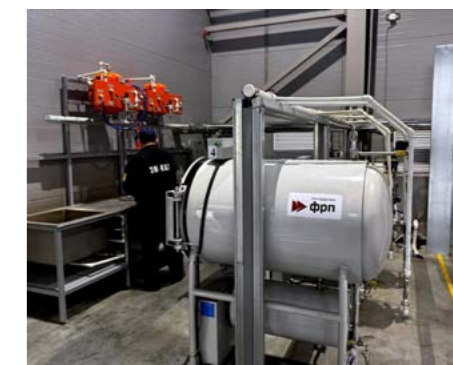
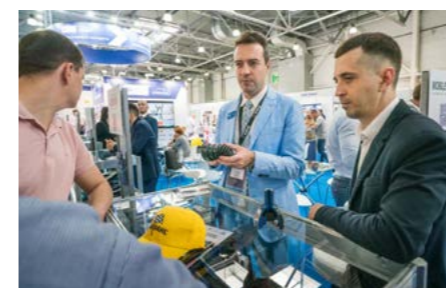
Предприятие реконструировало один из цехов и наладило в нем серийный выпуск литых деталей: педалей, вилок, колес катка, колеса культиватора. Объем производства составляет около 250 тонн продукции в год.

Выпускаемые изделия направляются на сборочные конвейеры отечественных производств тракторов и комбайнов. Сырье для отливок поставляют российские металлургические предприятия. В частности, чугун – «Тулачермет», стальной лом – «Мордовская заготовительная компания» и «Мордоввторсырье». Таким образом, уровень локализации деталей составляет около 100%.

Параллельно в обновленном цехе запущено серийное производство комплектующих для вагоностроения и автобусов, деталей для запорной арматуры и скважин, утяжелителей для энергетики. Общий объем производства по всем направлениям после выхода на проектные мощности составит до 2390 тонн в год.

Средства займа ФРП были направлены на приобретение современного технологического оборудования, преимущественно отечественного производства. В частности, закуплены литейный комплекс по газифицируемым моделям, автомат и полуавтоматы для производства пенополистирольных моделей, станки шлифовальные, обдирочные, отрезные, токарные, станок для резки пенопласта, а также термопечи и лабораторное оборудование.

В 2023 году завод «ЭМ-Кабель», тоже входящий в группу «Оптикэнерго», за счет займа ФРП в размере 340 млн рублей начал выпуск кабелей для телекоммуникационного оборудования. Продукция является отечественной альтернативой для подключения базовых станций к источникам питания.





UNIBOX
AVTOTANK

UNIBOX AVTOTANK -
НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА!

ООО "Камский завод "РЕЗЕРВУАР" является одним из ведущих производителей топливных и гидравлических баков, топливных резервуаров и технологических емкостей в России.

Более 1000 различных наименований были спроектированы и изготавливаются для нужд грузовой техники и автобусов, гидравлических систем, спецтехники в сельском хозяйстве, строительстве, горнодобывающей промышленности и других областях, где требуются надежные емкости для технических жидкостей.

Наши баки подтвердили свою надежность во всех климатических поясах, в шахтах под землей, на дорогах общего пользования и бездорожье, в горах и на воде.

Под торговой маркой UNIBOX AVTOTANK, компания предлагает широкий ассортимент продукции высокого качества, отвечающей всем современным стандартам и требованиям.



Г. Набережные Челны
Проезд Индустриальный, 56
8-800-250-71-35
www.unibox.su
VK: <https://vk.com/uniboxavtotank>
Rutube: <https://rutube.ru/channel/47991450/>

Будем рады видеть на выставке
СТТ EXPO 2025, сектор
Е, наш стенд 8-220



МОДЕЛЬКИ СПЕЦТЕХНИКИ

Удивляйте сувенирной продукцией
СВОИХ VIP КЛИЕНТОВ

Здесь может быть
ваш логотип

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

MIKATRADE.RU



Сканируй для перехода в WhatsApp

для быстрого
консультирования и
заказа на сувенирную
продукцию



От Красноярска до Чукотки на четырех колесах без аварий и поломок: новый рекорд российских амфибий

“Стали выше белого медведя”: российские амфибии “Север” поставили новые рекорды в Арктике



Более 10 000 км прошли российские снегоболотоходы «Север» без единой серьезной поломки, преодолев в условиях суровой зимы и полярной ночи расстояние, равное протяженности страны с запада на восток. За три недели машины и их экипажи прошли своим ходом 7 500 км из Красноярского края до Певека, где присоединились к 13-дневной экспедиции МЧС, организованной в рамках межведомственных опытно-исследовательских учений «Безопасная Арктика — 2025». Протяженность этого маршрута составила еще 2 516 км.

Команда испытателей красноярского амфибийного завода «Север» стартовала с предприятия 23 декабря на экспериментальной модели снегоболотохода «Профи-Макс-Арктика», специально разработанного для экспедиции, и двух машинах

сопровождения — «Пикап-Макс» и «Профи», — также выпускаемых заводом. Весь путь амфибии прошли без поломок, а их экипажам не пришлось выполнять никаких работ, кроме планового регламентного обслуживания.

«Арктический этап экспедиции мы ехали по бездорожью, в условиях полярной ночи, часто в пургу, когда двигаться приходилось буквально по навигатору: видимость была не дальше длины капота. Ветры очень сильные, а температура опускалась до -55°C . В таких условиях проводить какой-либо ремонт техники очень опасно. Наши траки не подвели и не заставили команду сильно мерзнуть. Хотя у некоторых других участников экспедиции проблемы возникали, пришлось даже сварочные работы проводить», — делится живыми впечатлениями

Евгений Есин, руководитель экспедиции от КАЗ «Север». — «Ставили машины кругом, защищая от ветра (всего в экспедиции участвовало 15 единиц техники), натягивали брезент, чтобы снизу не задувало, и общими усилиями решали проблемы. Вообще Арктика сплавивает: когда вокруг только ветер и снег, а в темноте может поджидать опасность, никакого разделения на команды уже нет».

По словам участника экспедиции, самая главная опасность в Арктике — это пурга. Чтобы потеряться и заблудиться, достаточно отойти от машин всего на несколько метров. В условиях нулевой видимости, когда ветер заглушает любые звуки, дезориентация наступает моментально, а выжить в пургу в одиночку практически невозможно. Именно поэтому машины были штатно оснащены



спутниковой навигацией ГЛОНАСС. А вездеходы «Север» дополнительно сопровождала российская спутниковая система «Гонец». Антенна диаметром 17 см была установлена непосредственно на транспортное средство.

«Гонец» позволяет передавать из удаленных районов координаты вездеходов в центр мониторинга или просто в офис компании. Это сводит риск потери техники практически к нулю. Кроме того, есть комплект для персональной связи «Гонец-Автономный», с помощью которого можно отправлять сообщения. После включения спутникового канала на терминале дальнейшая работа с ним идет по каналу Wi-Fi с обычного смартфона», — рассказывает заместитель генерального директора АО «Спутниковая система «Гонец» по эксплуатации Анатолий Белик.

Помимо современных разработок, экипажи прибегали к проверенным советам местных жителей. Так, в ходе экспедиции команды научились прекрасно ориентироваться по звездам. На Чукотке они, правда, имеют совсем другие названия.

На всем пути следования особую опасность для экипажей представляли белые медведи.

«Местные научили нас, что при встрече с белым медведем нужно поднять что-то над головой или забраться на возвышение, чтобы казаться выше зверя. Это может спасти вас от нападения. Мы забрались ради эксперимента на свои вездеходы, чтобы проверить, что стали выше белого медведя», — улыбается Евгений Есин.

В ходе экспедиции команда КАЗ «Север» использовала свои машины не только как транспорт, но и как дом на колесах. Полярная модель снегоболотохода «Профи-Макс-Арктика» адаптирована к внештатным ситуациям: увеличенный кузов особой конструкции имеет сплошное утепление толщиной 40 мм и дополнительно утепленный



пол, кабина отделена от грузопассажирского отсека специальной перегородкой с дверью, что позволяет поддерживать внутри разные температурные режимы. Кроме того, все машины «Север» в серийной версии оборудованы автономными обогревателями. Для арктического марафона конструкторы позаботились о добавлении к базовой комплектации термопотов и микроволновок, поэтому у испытателей на всем пути следования были горячая еда, чай и кофе.

«Определенные замечания у нас, конечно, есть, на то это и испытания. Мы вели регулярно полевой дневник и передадим все зафиксированные

нюансы инженерам для финальной доработки модели. Но в целом можно заключить, что все прошло успешно: машина готова к работе за полярным кругом и чувствует себя как дома», — подводит итог первого экспедиционного забега амфибийной техники «Север» Евгений Есин.

«Безопасная Арктика 2025» - межведомственные учения сил и средств. Учения проводятся в целях совершенствования межведомственного взаимодействия при реагировании на различные чрезвычайные ситуации мирного и военного времени в российской Арктике по поручению Президента Российской Федерации.

COMAUTOTRANS
ВЫСТАВКА И ТЕСТ-ДРАЙВ

19–22 августа 2025
Крокус Экспо, Москва



comautotrans.moscow



**БОЛЬШОЙ ТЕСТ-ДРАЙВ
КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА**

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

Грузовой транспорт

Легкие коммерческие автомобили

Электротранспорт

Прицепы, полуприцепы, надстройки

Специальная автотехника

Автозапчасти и компоненты

Техническое обслуживание

ПО, телематика и IT-решения

Организатор

**SIGMA
XPO**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

Рынок экскаваторов: жизнь после роста

Рынок землеройной техники в целом остается одним из наиболее стабильных в России, однако развитие сегментов гусеничных и колесных машин, техники различной весовой категории все же имеет свои отличия. Давайте обсудим.



РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЭКСКАВАТОРОВ

Отечественное производство экскаваторной техники демонстрировало устойчивую тенденцию к снижению объемов в последние 20 лет. И всегда находятся причины.

В начале 21 века в России было закрыто четыре крупных экскаваторных завода: Ковровский, Воронежский, Костромской и Донецкий, плюс на Уралвагонзаводе перестали выпускать данный тип техники. По оценкам аналитиков, с начала 2000-х до 2023 года доля российской техники в этом сегменте упала с 70% до 5%.

BusinessStat приводит данные, согласно которым выпуск этого вида машин в России за 2022–2023

годы снизился относительно 2021-го на 60%. Тогда падение было связано с приостановкой или сокращением объемов на локализованных площадках Hitachi в Тверской области, Komatsu в Ярославской области и Caterpillar в Ленинградской области.

Общий выпуск специальной техники в России в 2024 году снизился на 15% после роста в 2023-м на 19% к 2022 году. По данным ассоциации «Росспецмаш», общий объем производства спецтехники в РФ достиг 620 млрд рублей в 2024 году и занимает около 38% рынка.

Совокупная отгрузка экскаваторов в 2024-м снизилась по всем группам в полтора раза – до 222 единиц. Заместитель директора «Росспецмаш» Вячеслав Пронин выделяет две основные причины

снижения отгрузок спецтехники на внутренний рынок: высокий уровень ключевой ставки Центробанка, который «фактически уничтожает инвестпрограммы заводов и инвестпрограммы наших клиентов», а также изменение правил оплаты работ на госстройках, по которым застройщики только в следующем году получают деньги за проекты, выполненные в этом.

Игроки рынка обращают внимание также на тот факт, что на протяжении всего прошлого года запасы техники на дилерских складах и заводах росли на фоне снижения потребительской активности, сокращения заказов и повышения утильсбора.

В аналитическом обзоре Центробанка «Региональная экономика» говорится, что производство

российской спецтехники для строительства за 11 месяцев 2024 года сократилось на 13,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Эксперты регулятора это связывают с высокой долей импорта.

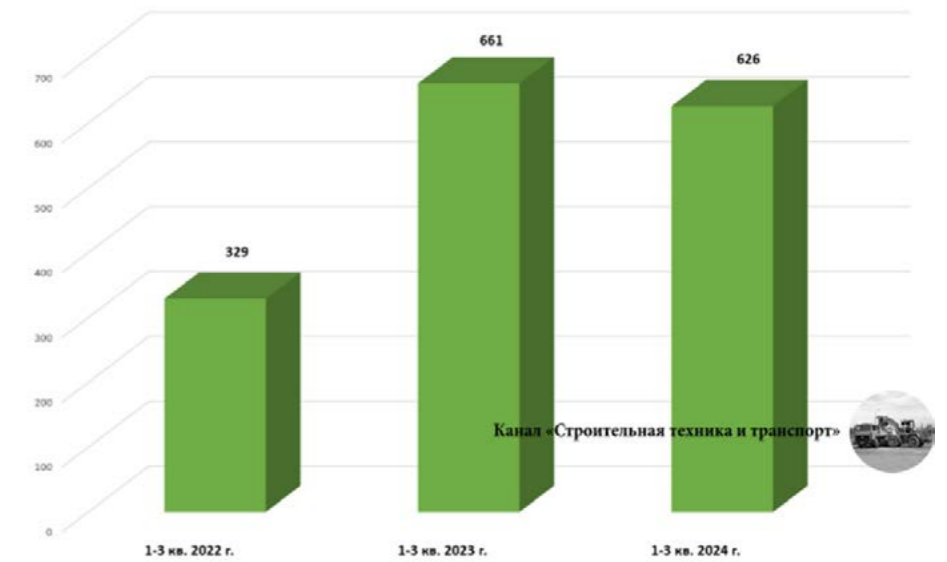
Однако, по мнению ряда экспертов, в большинстве групп землеройной техники эта ситуация имеет место довольно давно. Так, в сегменте тяжелых и сверхтяжелых экскаваторов доля отечественной техники в последнее десятилетие не превышала 25%. Ее занимала продукция корпораций «Объединенные машиностроительные заводы» и «ОМГ СДМ». В текущей ситуации предприятия продолжают совершенствовать технику и осваивать новые машины, повышать долю локализации, однако процесс идет довольно медленно.

Так, завод «Тверской экскаватор» за 9 месяцев 2024-го изготовил 356 экскаваторов – на 5% больше, чем годом ранее. Другое предприятие группы – UMG – «Эксмаш» – выпустило 223 экскаватора, на 15% меньше, чем за аналогичный период 2023 года. Это невысокие показатели, но очень значимые, поскольку с началом СВО оба тверских предприятия остались без западных комплектующих. На этапе поиска новых компонентов и создания собственных вспомогательных производств «ТЭ» временно реанимировал производство старых моделей колесных экскаваторов EK-14 и EK-18. Затем удалось вернуть на конвейер более актуальные гусеничные модели.

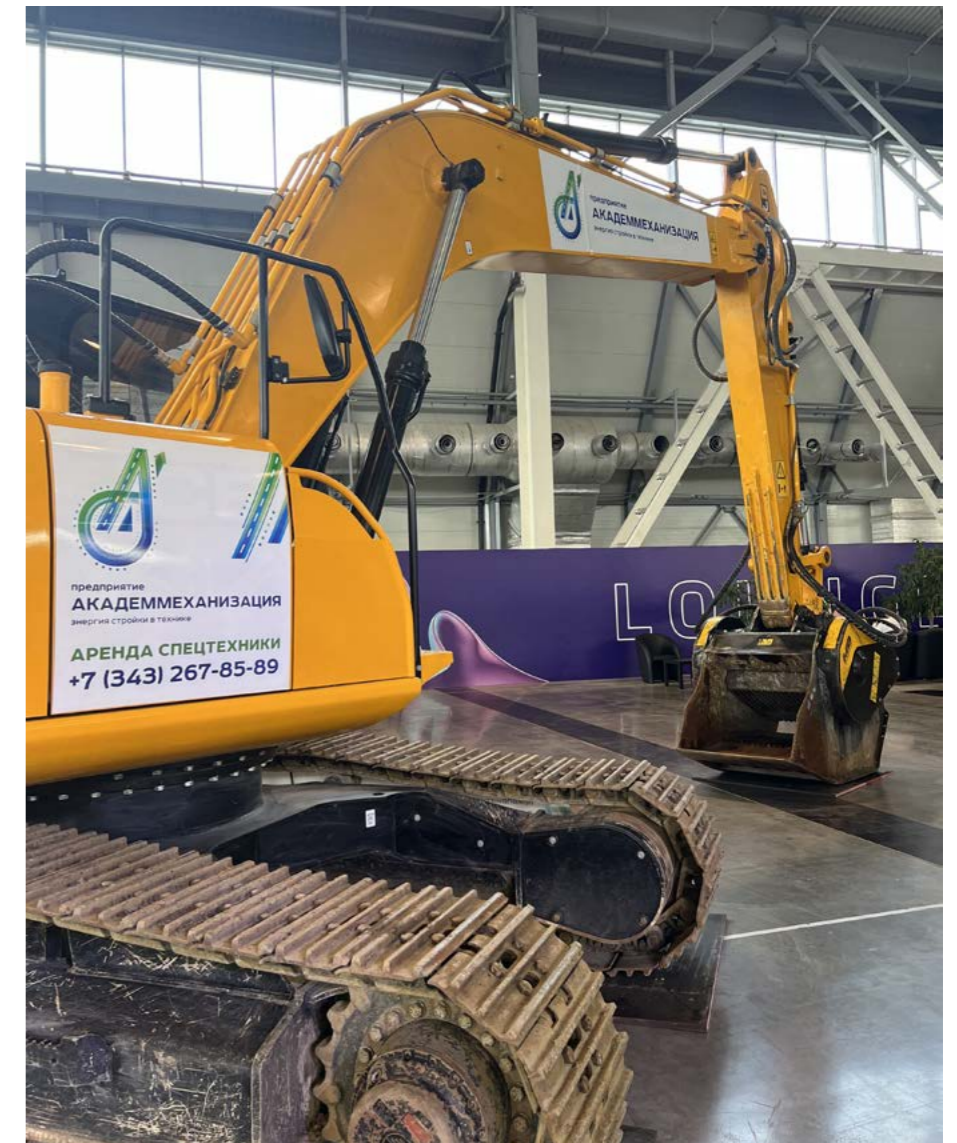
До 2022 года предприятие не вело собственной сборки, а занималось преимущественно изготовлением металлоконструкций для российских заводов импортных брендов. В 2024 году стартовало совместное производство гусеничных экскаваторов между МГ «Кранэкс» и Komatsu на заводе ООО «Комату Мэнэфэкчуринг Рус». В настоящее время завод также выполняет субподряд для «ЧЕТРЫ» и «ДСТ-Урал». По результатам января – сентября «Кранэкс» собрал на двух производственных площадках 47 экскаваторов, что на 23% меньше результата АППГ.

В настоящее время на стадии реализации находятся инвестиционные проекты по импортозамещению. Например, в Челябинске готовится ввод в эксплуатацию новой линии по производству экскаваторов на заводе «ДСТ-Урал». Сейчас предприятие в рамках этого проекта уже выпускает две гусеничные модели на мощностях «КРАНЭКСА», вторая площадка планируется на Южном Урале. Проект позволит создать более 500 рабочих мест. Инвестиции изначально были рассчитаны на восемь лет. За это время предприятие рассчитывает выпустить 2 000 экскаваторов, увеличив долю отечественных деталей в машинах до 80%. Сама компания сможет занять долю в 20% на внутреннем рынке такой продукции. Реализация проекта оценивается в 1,1 млрд руб., сообщает пресс-служба регионального Минпрома.

В этом же регионе есть хороший пример производства мини-экскаваторов, и это компания



Динамика производства экскаваторов в РФ за 1–3 кварталы 2022, 2023 и 2024 годов, по данным канала «Строительная техника и транспорт»



Red Engineering. В линейке предприятия несколько полноповоротных гусеничных моделей.

Продолжается работа в направлении разработки и выпуска комплектующих для экскаваторов. В качестве примера можно привести не только крупные промышленные концерны, такие как UMG, но и небольшие предприятия. Компания «Автореборд» разработала новый совмещенный (шинный и рельсовый) ход для экскаваторов на основании тендера РЖД. Сообщается, что серийный колесный экскаватор в комплекте с этим решением позволит сэкономить от 27% до 43% на госзакупках. Таких примеров довольно много, однако производство крупных комплектующих – гидравлики, трансмиссий – по-прежнему развивается крайне сложно.

Если говорить о других достижениях отрасли в 2024 году, игроки рынка и члены «Росспецмаша» выделяют введение авансирования на поставки техники по госконтрактам в размере не менее 80% ее стоимости по 35 наименованиям, а также увеличение утилизационного сбора на определенные виды техники.

Кроме того, Минпромторг России завершил отбор производителей специализированной техники и оборудования по программе № 823 в 2025 году. По результатам данного отбора заключены соглашения о предоставлении субсидии с 80 производителями.

ИМПОРТ ЭКСКАВАТОРНОЙ ТЕХНИКИ

В 2022–2023 годах российский рынок экскаваторов развивался крайне быстрыми темпами. В 2022-м был побит рекорд 2008 года, а результат 2023-го достиг максимума за весь постсоветский период и составил 11 766 единиц (производство и импорт за I–III кварталы), что на 55% больше, чем за аналогичный период 2022 года, и в 2 раза больше, чем за тот же период 2021-го.

По другой оценке, приведенной Аналитическим агентством «Агроан», в 2023 году китайские производители поставили в Россию 14 071 экскаватор на общую сумму 1,39 млрд долларов США и 4 838 экскаваторов-погрузчиков на общую сумму 216,4 млн долларов.

После такого взрывного роста в I полугодии 2024 года рынок пережил значительный спад. Всего, по подсчетам ID-Marketing, было задекларировано 3 047 машин – почти втрое меньше, чем годом ранее. По данным отчета по карьерной технике (то есть здесь учитывались только тяжелые и сверхтяжелые машины), в пятерку наиболее крупных поставщиков вошли Sany, Shantui, Lovol, LGCE / SDLG, XCMG. Техника массой от 33 тонн составляет наиболее емкую долю, несмотря на ощутимое сокращение поставок в первой половине 2024 года. В сегменте таких экскаваторов падение составило 45%. На смену вектора повлияли не только и не столько насыщение рынка, отрицательная динамика, но также высокий уровень ключевой ставки Центробанка, снижение государственных и частных инвестиций в строительную сферу, ослабление

Рис.11 Экскаваторы, рейтинг и доли китайских брендов по объему поставок в РФ, 2023

Бренд	Кол-во, един	Доля, %
LGCE	2 563	18,2%
XCMG	2 495	17,7%
SANY	2 161	15,4%
LIUGONG	1 245	8,8%
LONKING	860	6,1%
LOVOL	609	4,3%
SHANTUI	603	4,3%
ZOOMLION	495	3,5%
SUNWARD	473	3,4%
SINOMACH	103	0,7%
Другие	2 464	17,5%

Рис.12 Колесные экскаваторы-погрузчики, рейтинг и доли китайских брендов по объему поставок в РФ, 2023

Бренд	Кол-во, един	Доля, %
SHANMON	786	16,2%
BULL	536	11,1%
LOVOL	459	9,5%
LIUGONG	440	9,1%
RUNMAX	310	6,4%
XCMG	250	5,2%
LGCE	221	4,6%
XGMA	176	3,6%
WEICHAI	168	3,5%
SANY	126	2,6%
Другие	1366	28,2%

национальной валюты, санкции. Тем не менее, по мнению аналитиков TEBIZ GROUP, российский рынок экскаваторов остается импортоориентированным: более 93% рынка составляет продукция зарубежных производителей. В структуре рынка экскаваторов в 2024 году объем импортных поставок превышал внутреннее производство на 12 600 ед., а сальдо торгового баланса было отрицательное и составляло 15 800 шт. В импорте наибольшую долю занимает средний ценовой сегмент (48,6%).

Лидером по импортным поставкам в 2024 г. является Китай (более 77%), ведущий поставщик экскаваторов – Xuzhou Construction Machinery Group Import & Export Co., Ltd. По информации «Авито Спецтехники», в сегменте новой техники лидерами спроса в 2024 году стали бренды XCMG, Lonking, LiuGong, Shanmon, Zoomlion, SANY, LGCE (SDLG), Hidromek, Shantui и Bizon.

Также есть поставки из Турции, Великобритании, Южной Кореи, Японии. Согласно аналитике, корейские машины по итогам I полугодия 2024

года вышли с отрицательным результатом: Hyundai – 253 экскаватора (минус 66%), Doosan – 247 штук (минус 68%). Экскаваторов прочих марок, включая «недружественные» Caterpillar, Hitachi, JCB, Komatsu, Volvo, ввезено 66 единиц.

Объем импорта экскаваторов б/у за рассматриваемый период 2024 года составил 45 штук против 39 единиц год назад.

Если говорить о развитии импорта по различным сегментам экскаваторов, позитивная динамика наблюдается только по колесным экскаваторам-погрузчикам: в январе – июле 2024-го из Китая было импортировано 2 926 единиц (рост +24,2% год к году). По остальным видам техники мы отмечаем отрицательную динамику.

По совокупным итогам 2024-го можно отметить, что в последнем квартале наблюдался небольшой сезонный рост ввоза спецтехники в целом и экскаваторов в частности, однако он не смог переломить ключевой тренд, и итоговые показатели остались на уровне от 20% до 60% ниже

показателей 2023 года для разных групп. Начало 2025-го ознаменовалось также низкой активностью. Она связана и с праздниками, и с наличием достаточного количества техники на складах. По прогнозам большинства экспертов, в текущем году не стоит ждать восстановления объемов ввоза, однако специалисты не исключают расширения географии поставок.

МИРОВОЙ РЫНОК ЭКСКАВАТОРОВ

Глобальный рынок экскаваторов, так же как и российский, рос хорошими темпами в течение последних 7–8 лет. Но, в отличие от отечественного, он в 2024 году продолжил расти на волне глобального инфраструктурного строительства, особенно в Китае, Индии, Японии и странах Юго-Восточной Азии. Потребность в экскаваторах на рынках Северной Америки и Европы стабильно растет. Африка и Латинская Америка также имеют перспективы роста: в этих регионах активно развивается инфраструктура, увеличиваются государственные и частные инвестиции в новые строительные проекты.

Однако мировой рынок подвержен и некоторым негативным трендам. Политическая и экономическая нестабильность оказывают влияние на продажи в некоторых регионах, в одних зонах присутствует высокая конкуренция между брендами, в других – фактически действует монополия, ужесточение экологических требований также диктует свои условия. Плюс, имеют значение высокие первоначальные затраты, связанные с приобретением и обслуживанием техники, особенно сложно малым и средним строительным компаниям. Кроме того, строгие правила выбросов и экологические проблемы привели к необходимости использования экологически чистого оборудования, что увеличивает производственные затраты. Экономические колебания и геополитическая неопределенность также влияют на спрос на землеройную технику, влияя и на общий рост рынка.

Тем не менее в целом аналитики полагают, что глобальный рынок экскаваторов сохранит устойчивый рост в ближайшие 3–5 лет. Future Market Research полагает, что размер рынка составит более 3% CAGR до 2032 года.

Что касается разделения рынка по сегментам, аналитики отмечают, что рост спроса на колесные экскаваторы обусловлен сочетанием технологических достижений, увеличением объемов строительных работ и переходом на более экологичную и эффективную строительную технику. Мобильность колесных моделей дает преимущество в городских условиях и на асфальтированных поверхностях. Гусеничные машины предпочтительнее для сложных задач на пересеченной местности и тяжелых землеройных работ. Гусеничные экскаваторы отличаются повышенной устойчивостью и силой копания.

ВЫВОДЫ И ПРОГНОЗЫ

Итак, 2024 год стал годом стагнации. Текущий же ознаменуется еще большим застоном или



изменит вектор развития отечественного экскаваторного производства и рынка в целом.

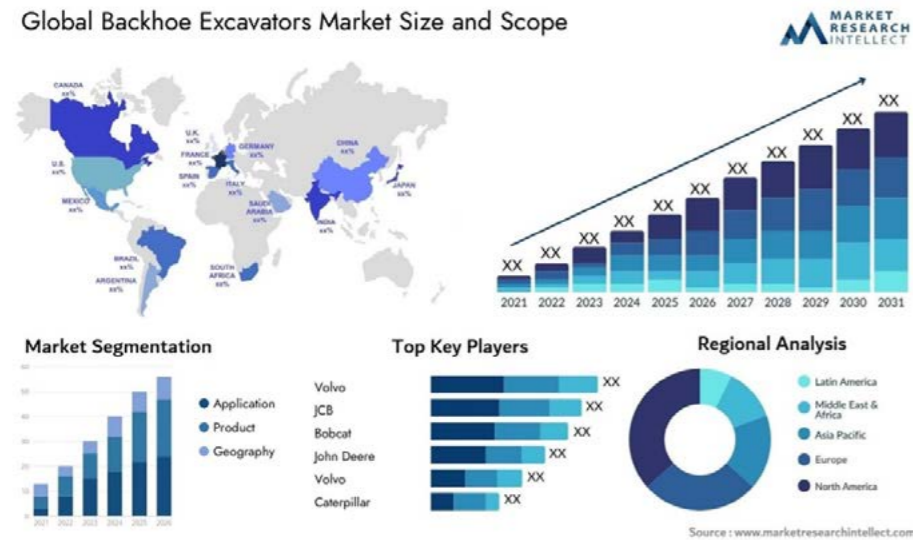
Среди основных проблем, с которыми отечественные производители столкнутся в 2025 году, называют существенные запасы импортной техники у дилеров на полтора-два года вперед, продолжающееся сокращение рынка, а также кризисную ситуацию в угледобывающей отрасли. Для поддержки российских производителей действует ряд госпрограмм, направленных на стимулирование спроса и поддержку предприятий, однако для дальнейшего развития производства необходимо продолжить защищать местный рынок, считают в машиностроительной ассоциации «Росспецмаш».

Эксперты также обращают внимание, что с 2025 года будет особо остро заметно снижение объемов дорожно-строительных работ в связи с окончанием стройки на участках крупных трасс М-4 и М-12,

считает гендиректор ассоциации НАИК (объединяет компании в сфере транспортного строительства) Мария Ярмалячук. «Объемы финансирования проектов снижаются либо переносятся «вправо», также падает остаток законтрактованных работ по госконтрактам как на строительство, так и на реконструкцию и капитальный ремонт дорог», — подтверждает она. Вместе с тем растут расходы строителей, растет долговая нагрузка, заключает эксперт.

Государство стремится реагировать. Так, в 2025 году на программу № 823 федеральным бюджетом предусмотрено финансирование в объеме 12 млрд рублей, что почти в 2,5 раза больше уровня 2024 года. В сообщении ведомства говорится, что мера позволит обеспечить реализацию на более выгодных условиях порядка 55 тыс. единиц специализированной техники и оборудования. Кроме того, для

Global Backhoe Excavators Market Size and Scope



Динамика рынка экскаваторов. Future Market Research

поддержки российских производителей техники «Росспецмаш» предлагает, в частности, увеличить размер скидки покупателям отечественной техники вдвое, то есть до 30% в рамках постановления правительства № 823, а также распространить такой порядок на заключение договоров льготного лизинга спецтехники в рамках постановления № 811.

Минпромторг России заключил соглашения о предоставлении субсидии с 28 производителями самоходной строительной-дорожной и коммунальной техники. Общая заявленная потребность на такие машины в 2025 году составляет 7,8 млрд рублей. Кроме того, точно для дополнительной поддержки отечественных производителей экскаваторов и экскаваторов-погрузчиков Минпромторг с 2025 года в отношении данного вида продукции субсидирует увеличенную до 30% скидку.

В «Росспецмаше» призывают активнее использовать госконтроль за техническим регулированием продукции и лиц-импортеров, следить за выполнением сертификации импортерами. Ассоциация поддерживает недавнее решение правительства о поэтапном увеличении ставок утильсбора на долгосрочный период. В части дорожно-строительной техники индексация произошла с 1 января 2025 года (на 15%) и в дальнейшем будет ежегодной. При этом в Минпромторге указали, что сбор на экскаваторы и экскаваторы-погрузчики вырастет только с 2026 и 2028 годов (соответственно), так как производство этой техники еще только осваивается в России.

Также рынок поддержит направление до 1,17 трлн рублей на новый нацпроект «Инфраструктура для жизни (ИДЖ)», который продолжит мероприятия дорожного («Безопасные и качественные дороги») и жилищного («Жилье и городская среда») нацпроектов. Это почти на 40% больше, чем в прошлом году. Большая часть средств пойдет



НПК АВТОПРИБОР расширяет поставки комплектующих для нового поколения КАМАЗ К5

Разработка, производство и поставка импортозамещенных комплектующих для нового поколения КАМАЗ К5 вошли в число проектов, одобренных к финансированию по государственной программе «доразвивания». В ее рамках проводятся конкурсы и выделяются гранты на доработку технологических продуктов под нужды крупных российских корпораций.



НПК АВТОПРИБОР выиграл конкурс и получил грант на проект «Разработка, модернизация производства и серийное производство технологических продуктов (автокомпонентов) в соответствии с требованиями ПАО «КАМАЗ» для использования в грузовых автомобилях семейства КАМАЗ К5».

«Мы участвуем в этом проекте с 2024 года. Благодаря гранту, ПАО «КАМАЗ», выбирая нас поставщиком, получает возможность за счет государственных средств частично провести и оплатить подготовку к производству своих изделий, включая НИОКР, изготовление опытных образцов, приобретение оборудования (если это требуется), изготовление оснастки и т.д. Программа предполагает софинансирование: около 60% дает государство, остальные 40% – это средства нашего предприятия», – комментирует Виктор Чувашов, технический директор НПК АВТОПРИБОР (г. Владимир).

По словам спикера, полученный грант используется на освоение и выпуск 4 позиций для нового

поколения КАМАЗ К5: привода стеклоочистителя, рычага со щеткой стеклоочистителя, радиоантенны и топливозаборника. Изготовление этих изделий требует проведения существенных работ по локализации производства.

«Для НПК АВТОПРИБОР данная работа интересна в том числе с точки зрения расширения выпускаемой номенклатуры, – поясняет Виктор Чувашов. – Например, каркасную щетку большого размера (800 мм) для грузовых автомобилей с такой широкой кабиной мы пока не выпускали, сейчас идет освоение ее производства. Также мы проводим работу по полной локализации радиоантенны для кабины поколения К5. Топливозаборник тоже представляет собой сложный современный узел. Он имеет функцию не только закачки топлива из баков, но и его подогрева в зимнее время и передачи по CAN-шине всех данных о текущей работе прибора».

По словам спикера НПК АВТОПРИБОР, на начало 2025 года завершён первый этап реализации

данного проекта, а второй этап должен завершиться 14 августа текущего года. В целом, проект рассчитан на срок до 2030 года. В течение этого времени предприятие обязуется поставить на ПАО «КАМАЗ» названные изделия в запланированном объеме. Пока же выполняется и еще предстоит много работы: проектирование и заказ новой оснастки и оборудования (токарных станков, дробометной установки в цех литья, штампов, формы на резиноленту, пластиковых деталей и др.), пуско-наладка станков, изготовление и испытания опытно-промышленной партии новых изделий, получение от заказчика заключения о серийных поставках и т.д.

«Стоит отметить, что локализация выпуска только большой каркасной щетки стеклоочистителя для кабины К5 – уже само по себе небольшое достижение. Ведь потребность в таких щетках на российском рынке есть не только у ПАО «КАМАЗ», но и в том числе на вторичном рынке. Однако пока данная продукция – однозначно импортная», – подчеркивает Виктор Чувашов.



ПРЕДЫСТОРИЯ ВОПРОСА

ПАО «КАМАЗ» сотрудничает с владимирским предприятием уже более 40 лет. Весной 2022 года, в рамках программы импортозамещения НПК АВТОПРИБОР начал поставки на конвейеры КАМАЗ инновационных цифровых датчиков, тип сигнала которых воспринимается любыми цифровыми устройствами.

Летом 2022 года, в ходе ПМЭФ, представители двух компаний подписали Меморандум о сотрудничестве по поставкам около 50 наименований автокомпонентов для грузовых моделей КАМАЗ: это приводы, рычаги и щетки стеклоочистителей, электронные спидометры, двигатели отопителя, различные виды датчиков, щитки приборов.

В соответствии с договоренностями на ПМЭФ-2022, НПК АВТОПРИБОР также провел работы по локализации системы стеклоочистки для новой кабины КАМАЗ К5. Летом 2023 года стартовала поставка на КАМАЗ моторредукторов серии 111. Это импортозамещенный моторредуктор для систем стеклоочистки, который НПК АВТОПРИБОР выпускает на полностью автоматизированной линии.



«Ярославский Трактор» выводит на российский рынок новую сельскохозяйственную машину — Ярославец Я-250СХ

В линейке спецтехники «Ярославец», которую выпускает производственное объединение «Ярославский Трактор», появился сельскохозяйственный трактор Ярославец Я-250СХ, представляющий собой модернизированную версию легендарного трактора Т-150. В феврале 2025 года предприятие получило одобрение типа транспортного средства (ОТТС) на эту модель, производимую в Ярославской области из российских компонентов. Старт продаж новинки запланирован на лето 2025 года.



Производство тракторов Ярославец Я-250 на базе промышленного предприятия началось в 2022 году. Основной его целью было создание универсальной сельскохозяйственной машины, отвечающей современным требованиям по производительности, надежности и экономичности.

Трактор полной массой 8460 кг предназначен для работы в сельском хозяйстве для выполнения широкого круга задач. С его помощью ведется подготовка почвы (вспашка, боронование, культивация), посев и посадка различных видов семян и культур, уборка урожая, транспортировка грузов и т.п. Он оснащается мощным двигателем от Ярославского моторного завода — рядным 6-цилиндровым дизельным ЯМЗ-536 трех модификаций мощностью 180 л.с., 240 л.с. и 250 л.с. Двигатель объемом 6,65 л имеет систему турбонаддува и жидкостное охлаждение. Тяговый класс трактора — 3.

Ярославец Я-250 комплектуется усовершенствованной механической коробкой передач с

гидравлическим переключением каждого диапазона без потери мощности (12 передач для движения вперед и 4 — назад). Трактор является полноприводным, имеет колесную формулу 4×4, оснащен шинами низкого давления радиальной или диагональной конструкции и способен развивать скорость до 40 км/ч.

Гидравлическая система трактора обеспечивает управление коробкой передач, навесным оборудованием и рулевым управлением. Она оснащена шестеренным насосом производительностью 50 л/мин. Распределитель гидросистемы имеет четыре свободных пары гидровыводов.

Производитель позаботился и о комфорте водителя: вместительная двухместная кабина трактора шумо- и теплоизолирована, оборудована кондиционером, отопителем и аудиосистемой. Сиденье оператора регулируется и оснащено ремнем безопасности. Для увеличения угла обзора предусмотрено панорамное остекление.

В разработке находится дополнительная умная функция в помощь водителю — система автономного вождения, включающая модуль стереозрения, датчик угла поворота, модули связи и навигации, систему гидроуправления, а также системы управления сливом и тормозом.

Объем топливного бака составляет 430 л. На трактор может устанавливаться различное навесное оборудование, например, пятикорпусный плуг, дисковая борона, прицепной культиватор и т.п.

Ярославец Я-250СХ сохранил основные преимущества классического энергонасыщенного трактора с шарнирно-сочлененной рамой. Он надежен, отличается высокой ремонтопригодностью, основные узлы знакомы любому механизатору, а детали для обслуживания и ремонта можно найти в любом уголке страны благодаря высокому уровню локализации производства. Стоимость владения такой техникой более выгодна по сравнению с аналогами на рынке за счет низкой цены запчастей и расходных материалов, а также надежности



конструкции. Эти факторы способствуют снижению как финансовых, так и временных затрат на сервисное обслуживание. Завод самостоятельно изготавливает большое количество агрегатов и узлов, что позволяет уменьшить конечную цену продукта. Кроме того, техника разрабатывается под российские условия эксплуатации.

Общий гарантийный срок на трактор Ярославец Я-250СХ составляет 12 месяцев или 1000 моточасов эксплуатации по счетчику при соблюдении требований руководства по эксплуатации и своевременном прохождении технического обслуживания в сервисном центре производителя.

«Серийное производство новых тракторов мы надеемся начать летом текущего года. В 2025 году компания планирует произвести и реализовать больше 30 тракторов этой модели. Уверены, что наша продукция будет востребована на российском рынке, так как помимо доступной цены и высокого качества она полностью удовлетворяет запросы наших потребителей. Мы берем на себя все — от разработки конкретной модели до ее реализации и последующего сервисного обслуживания — поэтому можем предложить клиентам оптимальные решения задач их бизнеса», — рассказал Вадим Кузовкин, соучредитель ООО ПО «Ярославский трактор».



На вооружение питерских спасателей поступила пожарная автоцистерна на базе JAC N120

Официальный эксклюзивный дистрибьютор всей модельной линейки коммерческого транспорта JAC MOTORS в России ООО «Джак Автомобиль» совместно производителем пожарной техники ООО «Приоритет» передал ГУ МЧС по Санкт-Петербургу пожарную автоцистерну на базе JAC N120. Передача состоялась 21 февраля на Дворцовой площади Санкт-Петербурга в ходе вручения техники различного назначения в рамках мероприятий по переоснащению пожарно-спасательных подразделений Санкт-Петербурга и плановому обновлению парка пожарной и аварийно-спасательной техники, проводимых МЧС России совместно с Правительством Санкт-Петербурга.

Пожарная автоцистерна на базе среднетоннажного грузового шасси JAC N120 полной массой 11 980 кг укомплектована самым современным спасательным оборудованием и предназначена для доставки до шести человек личного состава к месту возгорания, а также пожарно-технического вооружения и оборудования для его тушения и других аварийно-спасательных работ.

Шасси колесной формулой 4x2 выделяется в своем классе благодаря допустимой полной массе 11 980 кг, из-за которой грузовик не попадает под действие системы «Платон». Данный автомобиль на базе предыдущей версии шасси JAC N120 оснащён дизельным двигателем Cummins ISF3,8 экологического класса «Евро-5», объемом 3,8 л, мощностью 166 л.с., а также механической 6-ступенчатой коробкой передач FAST 6DS60T. Максимальный крутящий момент 740 Н·м достигается в диапазоне 1200-1800 об/мин, гарантируя оптимальное сочетание экономичности и производительности машины.

Текущая модификация поставляемых в Россию шасси JAC N120X оснащается новым экономичным и мощным дизельным двигателем ACPL Cummins объемом 4,5 л и мощностью 207 л.с (152 кВт).

Цистерна вмещает в себя 2 тонны воды, объем бака пенообразователя составляет 180 л. Эти компоненты, а также каркас автомобиля изготовлены из коррозионностойкого полиэтилена низкого давления (ПНД), который обеспечивает повышенный срок службы машины.

Спецмашина оборудована насосом высокого давления СНН10-200/40-250 турецкого производителя Celiksan Ltd. и катушкой НКВД-60. Автомобиль имеет высокую степень с производительностью 2 л/с и номинальную подачу ступени нормального давления не менее 30 л/с.

Компактная машина имеет небольшие габариты (ДхШхВ) — 7800 мм, 2500 мм и 2980 мм,



обеспечивающие необходимую маневренность на узких улицах крупных городов с плотной застройкой для оперативного доступа к местам проведения аварийно-спасательных работ.

Комфортная каркасно-панельная кабина боевого расчета способна вместить до 6 человек личного состава. Имеет внутреннюю высоту и ширину, равную 1600 и 2100 мм соответственно. Ширина дверного проема в свету равна 750 мм, высота — 1700 мм.

Удобные водо- и пыленепроницаемые двери отсеков шторного типа выполнены из коррозионностойкого алюминиевого профиля.

Для покраски кузова, кабины, элементов шасси, а также кабины боевого расчета использовались полиуретановые лакокрасочные материалы. Наружные металлические поверхности автомобиля

и надстройки (кроме обшивки кузова) окрашены в два слоя поверх грунтовки. Нижняя часть автомобиля и надрамник обработаны антигравийным гидроизолирующим покрытием.

Цветографическая окраска кузова пожарного автомобиля выполнена в соответствии с ГОСТ Р 50574-2019.

Гарантия на грузовик JAC N120 составляет 36 месяцев или 200 000 км (в зависимости от того, какое из этих условий наступит раньше).

«Мы рады видеть ГУ МЧС в числе наших клиентов. Эта поставка - значимый для нас проект, который подтверждает высокий уровень доверия со стороны не только коммерческого сектора, но и государственных ведомств. JAC N120 — универсальная модель, которая подходит для установки широкого спектра специализированных надстроек,

одной из которых стала пожарная автоцистерна. Машина соответствует международным стандартам, а также требованиям, предъявляемым к транспортным средствам согласно ГОСТ 34350-2017. Верим, что разработанный в сотрудничестве с ООО «Приоритет» автомобиль станет надежным помощником в борьбе с огнем, а спасатели по достоинству оценят его комфорт и производительность», — рассказал заместитель генерального директора ООО «Джак Автомобиль» (коммерческий транспорт JAC MOTORS) Павел Ячников.

«Актуальность пожарных автомобилей на базе среднетоннажных грузовых шасси обусловлена тем, что ряд пожарно-спасательных частей в центральной части города расположены в зданиях дореволюционной постройки, и высота въездных ворот в гаражи пожарных депо не превышает 3000 мм. Применение автоцистерн на полноприводном базовом шасси затрудняет их использование в историческом центре города в условиях повышенного трафика движения и плотно припаркованных гражданских автомобилей, а также из-за большого радиуса поворота техники. В 2025 году потребность ГУ МЧС России по Санкт-Петербургу в подобных автомобилях составляет порядка 10 единиц. В подразделениях пожарно-спасательного гарнизона Санкт-Петербурга уже имеются 3 единицы пожарных автоцистерн на базе JAC N90. Данные машины были приобретены в 2024 году и активно эксплуатируются в противопожарной службе города. Автомобили показывают себя с положительной стороны по многим параметрам, а наши технические специалисты фиксирует все их сильные и слабые стороны. Уверены, что приобретение нового автомобиля на базе JAC N120 поможет нам в успешном выполнении всех жизненно важных функций и задач, возложенных на пожарно-спасательные подразделения», — рассказал начальник управления материально-технического обеспечения ГУ МЧС России по г. Санкт-Петербургу Сергей Фролов.



17 автомобилей скорой помощи «Газель NEXT» переданы работникам здравоохранения в Хабаровске

«Станция скорой медицинской помощи» города Хабаровска получила 17 новых автомобилей скорой медицинской помощи (АСМП) «Газель NEXT» класса В. Ключи от автомобилей вручил медикам губернатор Хабаровского края Дмитрий Демешин.

Автомобили поставлены в рамках региональной программы обновления транспортных парков медицинских учреждений Хабаровского края.

Все автомобили оснащены медицинским оборудованием в соответствии с требованиями Министерства здравоохранения РФ. Каждый АСМП укомплектован дефибриллятором, электрокардиографом с возможностью регистрации ЭКГ, портативным пульсоксиметром, аппаратом искусственной вентиляции легких, ингаляторами для кислородной и аэрозольной терапии, кислородными баллонами и системой подачи медицинских газов, а также другим оборудованием.

Для обеспечения комфортных условий работы медперсонала «Газели NEXT» оборудованы поворотными креслами и мягким сиденьем с трехточечными ремнями безопасности, а также дополнительными розетками. Светодиодное освещение повышает энергоэффективность машины и создает удобные условия для оказания медицинской помощи в пути. Кондиционер, автономный отопитель повышенной мощности, дополнительная аккумуляторная батарея и усиленная теплоизоляция позволяют с запасом обеспечить требования по поддержанию комфортного температурного режима в салоне.

Автомобили «Газель NEXT» обеспечивают высокую плавность хода и отличную управляемость даже на дорогах с неровным покрытием, что особенно важно в условиях проведения лечебных мероприятий в дороге.

Поставщиком автомобилей стал официальный дилер компании «СТТ» в Хабаровском крае ООО «Восток-ДВ».

«Автопарк скорой медицинской помощи требует регулярного обновления. «Скорые» работают круглосуточно, поэтому автомобили быстро изнашиваются. Качественное предоставление скорой медицинской помощи – это жизни людей. Поэтому было принято решение на системной основе заменять машины СМП. Сегодняшние автомобили – это первый этап. Следующим этапом будем закупать реанимобили. Третьим этапом будем рассматривать вопрос о приобретении машин для удаленных районов края», – заявил Дмитрий Демешин, губернатор Хабаровского края.



Антон Тыщук, исполнительный директор ООО «Восток-ДВ» в г. Хабаровске, отметил: «Обеспечить медучреждения нашего региона надежным и эффективным транспортом – важнейшая задача, и я рад, что именно продукция, поставляемая нашей компанией, выбрана для этой работы. Автомобили «Газель NEXT», которые мы сегодня передаем, сочетают в себе высокий уровень комфорта для медиков и пациентов, хорошую проходимость, надежность и удобство управления».



Компания «Современные транспортные технологии» передала штабной автомобиль для поискового отряда «ЛизаАлерт» в Кузбассе

Компания «Современные транспортные технологии» передала поисково-спасательному отряду «ЛизаАлерт» специализированный штабной автомобиль «Газель NEXT» в модификации мобильного центра, который станет базой для координации поисковых операций. Передача состоялась на X Межрегиональном форуме поисково-спасательного отряда «ЛизаАлерт» в Москве. Сертификат передали представителям отряда, после чего автомобиль отправился в Кемеровскую область.

Штабная «Газель NEXT» оснащена усиленным кузовом и отличается доработанным салоном и вместительным багажным отделением для перевозки снаряжения. В ней предусмотрены рабочие места для координаторов поиска, места для отдыха, системы связи и освещения. Для комфортной работы в холодное время года установлен автономный отопитель, а для обеспечения бесперебойного энергоснабжения разрабатывается система дополнительного электропитания. В багажном отсеке планируется размещение стеллажей для оборудования, а на крышу — установка экспедиционного багажника с возможностью крепления спутниковой антенны. Такой мобильный штаб позволит оперативно организовывать поисковые мероприятия в любых условиях, обеспечивая безопасность и удобство добровольцев.

Поисково-спасательный отряд «ЛизаАлерт» уже имеет успешный опыт сотрудничества с компанией «Современные транспортные технологии», и передача штабного автомобиля стала важным шагом в развитии поискового добровольчества в регионе. Для работы отряда особенно важно, чтобы транспорт был вместительным, функциональным и экономичным. Модернизированный салон адаптирован под задачи поисково-спасательной деятельности, а просторный багажный отсек позволяет перевозить необходимое оборудование. Дизельный двигатель снижает эксплуатационные расходы, обеспечивая надежность работы автомобиля в длительных выездах.

Автомобиль выполняет сразу несколько функций. Он служит оперативным штабом, базовой точкой для координации поисков и местом сбора добровольцев. Здесь люди получают задачи, экипировку и ориентировки перед выдвижением на поиск. Также он используется для транспортировки оборудования, связи с поисковыми группами и хранения необходимой техники.

Передача специализированного транспорта позволит повысить оперативность реагирования, снизить зависимость от погодных условий и обеспечить безопасность добровольцев. Компания «Современные транспортные технологии» продолжает поддерживать важные общественные инициативы, направленные на спасение людей и развитие поисково-спасательных технологий.



Перспективы развития российского рынка коммерческого транспорта на газомоторном топливе

Мнение Артура Солдаткина, исполнительного директора компании «Сторк»

Сегодня рынок газомоторного транспорта находится на взлете после полуторогодовой паузы, которая была связана со структурными изменениями российской экономики. После 2022 года перестройка на другие рельсы поменяла расстановку сил между игроками, открыв новые логистические маршруты для газовых грузовых автомобилей. С уходом европейских производителей более активную позицию заняли производители транспорта из КНР. Рынок постепенно растет, но остается довольно небольшим: счет идет на сотни, а не на тысячи машин.

Компанию «Сторк» с маркой Daupin можно назвать пионером газомоторного транспорта в России. Мы работаем в этой сфере с 2011 года, в 2013-м одним из первых подписали договор с ООО «Газпром газомоторное топливо». Более 13 лет мы наблюдаем, как шаг за шагом рынок газомоторной техники в России растет.

ТРЕНДЫ – 2024

Одной из проблем пока остается неравномерное распределение заправочной инфраструктуры. В европейской части страны сети АГНКС развиты, но стоит пересечь Урал, как ситуация кардинально меняется. Заправки встречаются редко, а покрытие сетью фрагментарно, что ограничивает географию использования газового транспорта. Подчеркну один момент. Если КПП-инфраструктура медленно, но верно развивалась и прежде, то с СПГ-заправками дело до сих пор обстояло неважно. Именно этот вызов и стал точкой роста для рынка в 2024 году: СПГ-инфраструктура формируется ускоренными темпами, открываются новые криоАЗС, строятся заводы по сжижению метана — потенциал использования автомобилей на таком топливе растет.

Второе направление развития касается дистрибьюторов коммерческого транспорта в России, которые занимаются поставками, обслуживанием и ремонтом грузовых автомобилей из КНР. В конце 2023 года они задумались о расширении своих линеек и включении в них машин на газе. Ранее в основном спросом в России пользовались дизельные тягачи и самосвалы.

Ну и в-третьих, государство стало принимать меры, чтобы сделать эксплуатацию транспорта на



газе более привлекательной для бизнеса. В последние годы действовало несколько государственных программ, которые значительно продвинули развитие этого сегмента. В 2024-м правительство решило увеличить поддержку компаний, которые переводят свой транспорт с бензина или дизеля на природный газ. Государство будет компенсировать больше затрат на такой переход: раньше субсидии покрывали 48% этих расходов, а теперь — 78%. Это решение должно стимулировать моторизацию и сделать ее более доступной для бизнеса и частных лиц. Позаботились и о развитии газозаправочной инфраструктуры: в 2023 году финансирование на оборудование новых газовых заправок в регионах было увеличено более чем на 300 млн рублей.

ЭКОЛОГИЧНО И ЭКОНОМИЧНО

Метан в качестве экотоплива имеет несколько преимуществ. Во-первых, в выхлопных газах отсутствуют сера и тяжелые металлы — основные

загрязняющие вещества в выхлопах дизельных двигателей, особенно низких экологических классов. Кроме того, это хорошо для самого мотора — меньше нагар в системе, чище масло и масляные каналы, лучше сохраняется масляная пленка на стенках цилиндров.

Что касается экономических факторов, переход на газ в грузовом автотранспорте — тема, щедро одобренная как привлекательными обещаниями, так и суровой реальностью. Экономия на топливе — весомый аргумент: газомоторные машины могут быть на 60% дешевле в эксплуатации. Но при этом они дороже в приобретении, к тому же пробег на одной заправке меньше, чем на дизеле, а сети СПГ-заправок недостаточно развиты.

На самом деле газовый тягач Daupin становится выгоднее дизельного на пробеге от 100 тыс. км. в год. Казалось бы, это не так уж много, но в реальных условиях не каждый владелец может



обеспечить такой пробег. Перевозчики с нерегулярными маршрутами или с малым объемом работ вряд ли смогут почувствовать экономическую выгоду от использования такой машины.

Несмотря на это, я убежден: мы на пороге больших изменений на рынке газовых грузовиков. Рынок тяжелых дизельных автомобилей насыщен, к тому же около 2000 газовых КАМАЗов, выпущенных с государственной поддержкой, уже прошли около 500–600 тыс. км и требуют замены. Газовые Daupin уже зарекомендовали себя с положительной стороны и могут стать хорошей альтернативой выходящим из строя отечественным автомобилям. Daupin — классический тягач с колесной формулой 4x2, механической коробкой передач и кабиной средней высоты, на российских дорогах ведет себя предсказуемо.

ГОВОРЯТ ЦИФРЫ

С одной стороны, Daupin дороже дизельного аналога на миллион рублей и тяжелее на 1–1,5 тонны. Сервис тоже «кусаются»: межсервисный интервал меньше (30–60 тысяч км в зависимости от нагрузки), требуются дополнительные расходные материалы (свечи зажигания, коннекторы катушек зажигания, топливные фильтры). Но, с другой стороны, экономия на топливе может постепенно окупить дополнительные расходы. Это зависит от условий эксплуатации и вида метана — стоимость километра пробега может варьироваться от 4,2 руб. при наличии собственной АГНКС до 14,7 руб. Эксперты в «Сторк» считают, что Daupin CGC 4250 в сравнении с дизельным аналогом позволяет

существенно сэкономить на топливе даже с учетом стоимости обслуживания.

Наши клиенты из Тюмени привели такие данные: при перевозке 65 тонн груза по грейдированным дорогам расход газа составляет около 70 куб. м на 100 км, что в денежном эквиваленте равно 1582 руб. (с учетом цены на метан на заправочных станциях в среднем 22,60 руб/куб. м на июль 2024 года). В то же время заправка дизельного тягача с таким же расходом в аналогичных условиях обошлась бы почти в три раза дороже — 4720 руб. на 100 км.

Другая компания-партнер поставила рекорд по окупаемости машин, у них в парке несколько грузовиков Daupin, каждый из которых намотал миллион (!) км. без серьезных ремонтов. Особенностью их эксплуатации является то, что имеется постоянное плечо перевозок: каждый грузовик преодолевает 1300 км в сутки и заправляется газом себестоимостью 12 руб. за куб. м на собственной АГНКС.

Эксперты из уральской компании представили конкретные цифры: экономия на топливе при эксплуатации Daupin 6x4 по сравнению с дизельным аналогом при пробеге 1 млн км в особых условиях эксплуатации составит около 26,8 млн руб.

ЧТО НАС ЖДЕТ?

Уверен, что рынок газомоторной техники в России ждет большое будущее.

В 2025 году планируется запустить транспортный коридор по маршруту Китай — Казахстан

— Россия — Белоруссия, который будет покрыт сетью метановых заправок, также планируется покрыть СПГ-заправками трассу М4 и дорогу от Санкт-Петербурга до Владивостока, что значительно расширит географию присутствия газового транспорта.

Ведущую роль в грузовых перевозках, по моему мнению, будут играть газовые тягачи со значительным годовым пробегом — от 200 тыс. км, именно в этой нише они показывают огромную экономическую эффективность. Такие автомобили применяются для доставки промышленных товаров, перевозки строительных материалов и оборудования, транспортировки сельскохозяйственной продукции и оборудования, они востребованы в столичных центрах, Москве и Санкт-Петербурге, а также в основных промышленных регионах, на Урале, в Западной Сибири, где осуществляется много строительных и сырьевых работ. Нужны газовые грузовики и в Ростовской области и Краснодарском крае, где развито сельское хозяйство и логистика.

В сфере городских пассажирских перевозок лидерские позиции сохраняются за газовыми автобусами. Города тяготеют к переходу на газ уже с 2011 года. Думаю, и эта тенденция будет укрепляться.

В целом перспективы развития газового транспорта в России достаточно широки. Важно продолжать развивать инфраструктуру, увеличивать выбор газовой техники и методично снимать барьеры, которые мешают нам перейти на чистое и экономичное топливо.

Дорогой импортозамещения. Форум по автоматизации промышленных предприятий прошел в Выборге

28 февраля 2025 года в городе Выборг Ленинградской области прошел Форум «Комплексный подход к внедрению отечественных ИТ-решений для автоматизации промышленных предприятий». В нем приняли участие специалисты более 30 организаций, в том числе АО «ЦНИИАГ», АО «ЦКБ МТ «Рубин», ПАО Завод «Красное Знамя», ОАО «558 Авиационный ремонтный завод» (Республика Беларусь), Филиал АО «НПЦАП им. академика Н.А. Пилюгина», «Завод «Звезда», АО «Никиэт», ПАО «КАМАЗ», ГК «Финвал» и других ведущих компаний. Организатором мероприятия выступила Группа компаний «АДЕМ», которая является разработчиком первой в России интегрированной CAD/CAM системы ADEM, предназначенной для автоматизации процессов конструкторско-технологической подготовки производства (КТПП).

В связи со взятым курсом на импортозамещение последние два года промышленные компании стали активно переходить на российское программное обеспечение для оптимизации производственных процессов и смогли по достоинству оценить возможности суверенных разработок. В современных реалиях потребность в качественном софте только возрастает. Так, 24 февраля 2025 года в новый пакет санкций вошел запрет на поставку ПО для станков с числовым программным управлением (ЧПУ) и других решений для проектирования и производства. Поэтому тематика Форума стала особенно актуальна для производителей и поставщиков станочного оборудования с ЧПУ, машиностроительных предприятий, научных организаций, технических вузов и колледжей страны.

«35 лет назад коллективы двух российских компаний – ООО «АДЕМ-инжиниринг» (Москва) и ООО «Крона» (Ижевск) – объединили усилия для создания первой отечественной САПР для сквозного цикла проектирования-изготовления. На сегодняшний день ПО ADEM – это комплекс решений всего спектра задач автоматизации, который можно интегрировать на любое предприятие и адаптировать под индивидуальные потребности заказчика. Сразу взяв курс на создание суверенных решений, в свете событий последних лет мы особенно ценим, что можем предложить предприятиям конструкторско-технологический цифровой инструмент полного цикла. За плечами – годы устойчивого развития, впереди – освоение новых областей на пути к полному импортозамещению и технологической независимости», – рассказал в первом выступлении Форума Алексей Казаков, директор ООО «Крона», г. Ижевск (входит в ГК «АДЕМ»).

Деловую программу открыл Андрей Аввакумов, начальник отдела технической поддержки ООО «Крона». Компания является держателем авторских прав на программный комплекс ADEM, зарегистрированный в Реестре отечественного ПО Минцифры России.

Эксперт рассказал о преимуществах актуальной версии ПО ADEM 9.1, которая решает полный спектр



задач автоматизации конструкторско-технологической подготовки производства. ПО ADEM 9.1 стало еще более функциональным и удобным для пользователя. Кроме этого, разработчики увеличили производительность – теперь можно обрабатывать большие объемы данных за меньшее время. Также из нового – расширенный пользовательский интерфейс и система лицензирования Guardant, которая позволяет устанавливать и обновлять лицензии в автоматическом режиме. Отдельное внимание обратили и на процесс развития системы «по заявкам пользователей». О важности совместной выработки технических заданий (ТЗ) на доработку системы упомянул, отвечая на вопросы из зала, Андрей Красильников, директор ООО «АДЕМ».

Особый акцент мероприятия организаторы сделали на практическом опыте использования ПО ADEM на предприятиях России.

Виталий Феоктистов, советник директора ООО «АДЕМ-инжиниринг», посвятил свое выступление эффективным токарным и токарно-фрезерным

технологиям в основе перспективного развития модулей ADEM CAM и ADEM GPP. В качестве примеров были представлены реализованные и перспективные проекты технологий обработки деталей на многоосевых обрабатывающих центрах и автоматических линиях.

Автомобильная корпорация ПАО «КАМАЗ» представила задачи в области наилучших доступных технологий (НДТ), которые решаются за счет внедрения единой цифровой среды трансформации производственных процессов ADEM. Руководитель Аналитического центра ПАО «КАМАЗ» Борис Морозов рассказал, что технология ADEM позволила выявить большие резервы загрузки станков с ЧПУ по мощности, оптимизировать технологический процесс и в разы увеличить показатели съема металла. Кроме этого, прозрачная аналитика эффектов через производительность в килограммах в минуту и стоимость машиноминуты позволила нагляднее проследить расходы на детали и расширить стратегические направления поиска резервов.



В свою очередь Михаил Носов, главный технолог Центрального научно-исследовательского института автоматики и гидравлики (ЦНИИАГ), поделился опытом системного подхода при автоматизации процессов технологической подготовки производства (ТПП) на базе ПО ADEM за два года. Особого внимания заслуживает факт внедрения в организации за это короткое время электронного подлинника технологической документации (ЭТД) при комплексном использовании всех модулей ПО. Спикер отметил, что ADEM на сегодня – единственный инструмент в России, позволяющий в рамках единого комплекса, без дорогостоящей интеграции с другими информационными системами, закрыть все задачи ТПП и обеспечить выгрузку данных без конвертации в смежные информационные системы класса PLM или ERP в любом удобном для этих систем формате. Также было продемонстрировано, что на основе данных, выгружаемых из ЭТД, строятся большинство процессов деятельности современного предприятия.

Поставщик промышленного оборудования и цифровых решений ГК «Финвал» представил результаты партнерской работы с ООО «АДЕМ-инжиниринг», г. Москва. Сергей Липатов, к.т.н., начальник отдела комплексного обеспечения ГК «Финвал», посвятил свое выступление роли отечественного ПО при внедрении импортного оборудования. По словам спикера, предложение для российских производств должно быть системным и включать: выявление технических потребностей предприятия, подбор комплексного технического решения, содействие в разработке и техническое сопровождение проектов вплоть до успешного завершения. Такой подход позволит обеспечить производство качественными импортозамещающими цифровыми продуктами.

Отдельный тематический блок Форума был посвящен вопросам обучения молодых специалистов

на базе ПО ADEM. Несколько лет назад ГК «АДЕМ» запустила программу «АДЕМ и ВУЗы», которая сегодня показывает высокую актуальность и вызывает интерес у многих технических учреждений. Только за минувший год более 50 ведущих вузов, колледжей и школ России и СНГ приобрели академические лицензии на использование систем автоматизации проектирования и технологической подготовки производства CAD/CAM ADEM.

«Наша ключевая задача – не только сотрудничать с предприятиями, но и позаботиться о подрастающем поколении технологов, программистов,

инженеров. Важно, чтобы завтрашние кадры обладали современными практическими знаниями и навыками, для этих целей мы предоставляем в учебные заведения самые актуальные версии системы, полностью соответствующие «боевым версиям», – подчеркнул генеральный директор ООО «АДЕМ-инжиниринг» (входит в ГК «АДЕМ») Виктор Силин.

В тематическом блоке приняли участие Центр повышения квалификации «Становление», Учебно-производственный центр (УПЦ) МГТУ им. Н. Э. Баумана, МГТУ «Станкин», Санкт-Петербургский технический колледж, Малоохтинский колледж и Технический колледж им. В. Д. Поташова.

Особый интерес вызвало выступление Веры Селяниновой, к.п.н., генерального директора ЦПК «Становление», которая подробно рассказала о деятельности центра по подготовке специалистов для промышленных предприятий России и СНГ. Обучение включает: работу на станках с ЧПУ, программирование и эксплуатацию, наладку, сервис и ремонт токарного и фрезерного оборудования, работу с измерительными системами. Реализуются проекты по профориентации старшеклассников.

«Мы надеемся, что этот Форум станет доброй традицией, а количество участников с каждым годом будет увеличиваться. Это позволит поддерживать диалог разработчиков ПО и пользователей. Именно таким образом возможно создавать актуальные решения, которые будут постепенно заполнять белые пятна на рынке предложения отечественного софта», – сказал в завершении мероприятия Алексей Казаков, директор ООО «Крона» (входит в ГК «АДЕМ»).



Группа компаний «АДЕМ» более 35 лет разрабатывает и совершенствует отечественное ПО для комплексной автоматизации производственных процессов, которое обеспечивает стабильность, независимость и оптимизацию затрат на основном этапе технологической подготовки предприятий. Главный продукт ГК «АДЕМ» – программный комплекс ADEM в составе модулей: PDM, CAD, CAM, CAPP, SIM, GPP, NTR, IRIS различных версий. Это полностью российский комплекс решений всего спектра задач автоматизации конструкторско-технологической подготовки производства (КТПП). В числе пользователей ПО ADEM – крупнейшие предприятия машиностроения, металлургии, а также профильные вузы и колледжи России

«Балтийский лизинг» ввел в эксплуатацию два самосвала БЕЛАЗ в Красноярском крае

В марте 2025 года филиал компании «Балтийский лизинг» в городе Красноярске реализовал важный инфраструктурный проект, подтвердивший не только профессиональную компетентность команды, но и способность решать сложные задачи в условиях реального сектора экономики. Речь идет о завершении поставки, сборке и вводе в эксплуатацию двух единиц тяжелой карьерной техники – самосвалов БЕЛАЗ, предназначенных для работы на угольном разрезе в Рыбинском районе Красноярского края. Этот проект стал отражением стратегического подхода компании к работе с промышленными предприятиями региона и примером слаженного взаимодействия всех участников цепочки: от завода-изготовителя до конечного пользователя.



Сделки были заключены в ноябре 2024 года, и уже в течение нескольких месяцев велась активная подготовка к их реализации. Учитывая масштаб и специфику оборудования, а также особенности логистики и географии региона, реализация проекта требовала предельной точности, технической грамотности и высокой степени вовлеченности. Самосвалы были доставлены по железной дороге в разобранном виде – метод, который используется в тех случаях, когда транспортировка в готовом виде затруднена из-за габаритов техники. После прибытия составов начался кропотливый процесс сборки, тестирования и подготовки машин к полноценной работе на производственной площадке.

Площадкой для сборки стал сам угольный разрез – предприятие, которое на протяжении

нескольких лет является надежным партнером «Балтийского лизинга». Сотрудничество с данным клиентом ведется с 2021 года, и каждая новая сделка укрепляет деловые связи, повышая взаимное доверие. Сам процесс сборки проходил под контролем как технических специалистов, так и представителей Красноярского филиала компании «Балтийский лизинг», включая директора филиала – Наталью Шведову, лично выехавшую на место завершения работ, чтобы удостовериться в готовности техники к эксплуатации и принять участие в этом важном этапе проекта.

«Это не просто очередной этап работы, это момент, когда ты видишь осязаемый результат усилий команды, результат всех согласований, расчетов, переговоров и логистических цепочек. Мы говорим

о тяжелой карьерной технике, которая уже завтра начнет выполнять свою задачу: перемещать тонны породы, обеспечивать непрерывный цикл добычи и в конечном счете поставлять ресурсы, необходимые для жизнеобеспечения населенных пунктов. Это момент гордости и вдохновения», – прокомментировала Наталья Шведова, директор филиала компании «Балтийский лизинг», г. Красноярск.

Стоит отметить, что ключевым преимуществом данной сделки стала возможность привлечения программы государственной поддержки. В частности, самосвалы были приобретены в рамках программы субсидирования техники, производимой в Республике Беларусь. Это позволило не только оптимизировать затраты клиента, но и в целом повысить экономическую эффективность проекта.

Подобные программы все чаще становятся неотъемлемой частью лизинговых сделок в промышленном сегменте, позволяя российским предприятиям использовать современную, надежную технику без избыточной нагрузки на бюджеты.

Особо важную роль в реализации проекта сыграл менеджер филиала Сергей Труфанов, курировавший сделку с момента первого запроса клиента до ввода техники в строй. Его работа заключалась не только в координации юридических и финансовых аспектов, но и в обеспечении постоянной связи между сторонами, разрешении технических и организационных вопросов, возникавших на протяжении всего процесса. По словам Сергея, залогом успеха стало взаимопонимание между командой лизингодателя и представителями клиента, сформировавшееся за годы сотрудничества.

Проекты подобного масштаба вносят существенный вклад в экономику региона. Карьерные самосвалы БЕЛАЗ – это техника, способная работать в экстремальных условиях, транспортируя за одну смену десятки тысяч тонн угля и породы. Их применение напрямую влияет на производительность предприятия, а значит и на налоговые отчисления, рабочие места, развитие инфраструктуры и социальную стабильность в Рыбинском районе. Таким образом, лизинг становится не просто финансовым инструментом, а катализатором системных изменений, на которые завязано благополучие целых населенных пунктов.

«Мы очень хорошо понимаем, какую ответственность несет бизнес, особенно в удаленных промышленных регионах. Когда техника выходит в карьер, это не просто запуск машины – это включение целого механизма: от логистики до сбыта, от налогов до социальных обязательств. Поэтому мы подходим к каждой сделке как к инвестиции

не только в развитие клиента, но и в развитие территории», – прокомментировал Антон Сапожков, первый заместитель генерального директора компании «Балтийский лизинг».

Лизинг, как показывает практика «Балтийского лизинга», – это не только про транспорт или спецтехнику. Это про партнерство, про долгосрочные отношения и стратегический подход к развитию. Компания давно зарекомендовала себя как надежный поставщик комплексных решений в лизинговой сфере, и реализация таких проектов, как поставка карьерных самосвалов, – это не исключение, а подтверждение системного уровня работы.

При этом важно подчеркнуть, что лизинговые проекты, особенно с применением субсидий, требуют высокой юридической и бухгалтерской грамотности. В случае с поставкой самосвалов БЕЛАЗ было задействовано множество участников – от белорусского завода до российских транспортных и монтажных подрядчиков. Все это координировалось в рамках четкой договорной базы, с соблюдением всех требований законодательства и отраслевых стандартов.

Компания «Балтийский лизинг» активно присутствует в большинстве регионов России и стремится быть там, где развиваются ключевые отрасли – будь то добыча полезных ископаемых, энергетика, машиностроение или сельское хозяйство. Красноярский край в этой стратегии занимает особое место благодаря своей ресурсной базе, промышленному потенциалу и инициативной предпринимательской среде.

Филиал «Балтийского лизинга» в Красноярске под руководством Натальи Шведовой демонстрирует уверенное развитие, увеличивая портфель проектов, расширяя клиентскую базу и внедряя новые форматы взаимодействия с бизнесом. Такой

подход позволяет не просто предоставлять технику, а быть полноценным участником экономического роста региона.

«У нас в филиале работают настоящие профессионалы. Люди, которые понимают не только цифры в договоре, но и суть задач клиента. Мы выезжаем на площадки, участвуем в каждом этапе, контролируем качество исполнения. Это не шаблонный сервис – это настоящее партнерство, где и клиент, и лизингодатель объединены одной целью – успехом проекта», – говорит Наталья Шведова.

Она также отметила, что участие в вводе техники в эксплуатацию стало для команды не только рабочей задачей, но и вдохновляющим событием: «Когда ты стоишь рядом с уже собранным, огромным самосвалом, который еще вчера был просто грузом на платформе, – это момент, когда чувствуешь гордость за команду. Это наш труд, материализованный в металле, мощности и технологии».

В перспективе «Балтийский лизинг» планирует расширение сотрудничества с горнодобывающими и перерабатывающими предприятиями региона. Разработка новых лизинговых продуктов, участие в федеральных и региональных программах поддержки, расширение спектра техники и оборудования – все это входит в стратегические планы компании на ближайшие годы.

Таким образом, история с карьерными тяжеловесами БЕЛАЗ в Красноярском крае – это не просто завершенная сделка. Это пример того, как современные финансовые инструменты могут поддерживать реальный сектор, ускорять промышленное развитие и укреплять экономику на местах. Это история про доверие, профессионализм и ответственность. И, как подчеркивает Наталья Шведова, это только начало.



Локализация китайских брендов техники в России: кому это больше нужно?

После ухода с российского рынка грузовой и специальной техники производителей из западных стран в РФ освободились многие ниши и, что еще важнее, готовые к работе производственные мощности. В идеале хочется закрыть пробелы собственными силами, но на деле быстро наладить большинство видов производств нереально. А машины нужны здесь и сейчас, и в качестве главной альтернативы рассматривается импорт из КНР или локализация китайского бизнеса в России и создание совместных производств. Кому выгодны такие меры?

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЛОКАЛИЗАЦИИ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Еще на полях ПМЭФ-2023 председатель Союза китайских предпринимателей в России Чжоу Лицунь заявлял, что китайские автомобильные компании – и легковые, и грузовые – стремятся к локализации производства в РФ. «Производители этой автомобильной и строительной техники заинтересованы в локализации производства в России. Китайская сторона рассчитывает на успех такого сотрудничества. Китайские автопроизводители постепенно переносят производство в Россию, что позволяет удовлетворить внутренний спрос», – привело его слова РИА «Новости».

В конце 2024 года на российско-китайском бизнес-форуме «Ростки» председатель Русско-Азиатского союза промышленников и предпринимателей Виталий Манкевич говорил, что китайские производители легковых машин уже оценили все преимущества локализации в РФ. Он напомнил, что в настоящее время уже запущены несколько площадок по сборке китайских автомобилей в России, например в Тульской, Липецкой, Калининградской и Московской областях.

В РАСПП объясняют выгоду для китайских заводов уменьшением производственных, логистических и таможенных издержек и возможностью участвовать в госзакупках. И дело не только в грузовиках и спецтехнике: перспективными сферами для локализации китайского производства являются автомобилестроение и производство комплектующих, станкостроение, электроника, продукция для нефтегазовой отрасли и нефтехимии, беспилотная отрасль.

Однако не все так радужно. Законодательная база для локализации создавалась с 2000 по 2020 год, по сути, под Mercedes-Benz и Volvo Trucks. Но они не так привлекательны для китайских брендов. Например, в Infoline-аналитике отмечают, что рисками таких проектов являются валютные и транзакционные издержки, связанные с расчетами с китайскими партнерами. Эксперты World Economic Forum дополняют, что перенос производства в Россию и выполнение критериев СПИК может вынудить бизнес отказаться от налаженной системы поставок в своей стране. Есть ли в этом смысл или потребители готовы покупать импортированную технику?



Сейчас на этот вопрос каждый бренд отвечает по-своему, а большинство до сих пор находится в поисках ответа.

Так, российский производитель башенных кранов ООО «МСГ» на выставке СТТ Экспо 2024 представил новые модели КБ и параллельно активно обсуждал партнерство с LiuGong. Новость о том, что локализованные краны LiuGong будут дешевле своих полностью китайских собратьев, гремела по всей выставке.

Что стало предпосылкой для принятия решения о локализации китайских башенных кранов, ведь в КНР на данный момент функционирует около 1 300 заводов по производству башенных

кранов? По словам представителей компании, сейчас им приходится конкурировать на российском рынке именно с китайскими производителями. Локализация позволит LiuGong предлагать краны российской сборки по цене на 10–15% ниже, чем полностью китайские модели. По данным бренда, конечная цена практически наполовину состоит из стоимости доставки машины. Локализация, соответственно, позволит исключить эту часть затрат.

На «МСГ» предполагают, что производство кранов серии КБ и бренда LiuGong будет идти параллельно, так как мощности позволяют. С точки зрения маркетинга тоже все гладко: это абсолютно не конкурирующие между собой продукты. Китайские



LiuGong – верхнеповоротные краны и в основном стационарные. Краны серии КБ – нижнеповоротные рельсовые. Это разные сегменты, разные грузоподъемные характеристики.

В конце 2023 года российская компания «Бау» подписала с иностранными коллегами соглашение о локализации на территории Тверской области производства современной дорожно-строительной техники с китайскими предприятиями Xian HME Heavy Duty Machinery и Qingdao CRT Electrical & Mechanical Group.

Ряд проектов находится в стадии обсуждения, процессы идут довольно инертно. Во время выставочной сессии 2024 года бренд Sany Heavy Industry интересовался локализацией производства в России, обсуждал специнвестконтракт с Минпромторгом. Об этом сообщал журналистам первый заместитель председателя правления по инвестиционной политике госкомпании «Автодор» Игорь Коваль.

Итак, логика китайцев в целом понятна: они стремятся быть ближе к потребителю и в чисто географическом плане, и с точки зрения лучшего понимания рынка, его потребностей, а также рассматривают на предпочтениях во взаимоотношениях

с российской государственной машиной. К слову, китайские бренды локализуются не только в Российской Федерации. Один из топов грузового автопрома, компания Sinotruk, лидирует и в сфере локализации, имея производственные площадки в Нигерии, Кении, Марокко, Пакистане и Узбекистане. Общая производственная мощность заводов – более 10 000 единиц в год.



Бренд Shacman в 2020 году открыл завод по производству грузовиков в Мексике. Предприятие выпускает модели Shacman X3000 и L3000 для рынка Северной Америки. Помимо этого, у марки есть заводы в 13 странах.

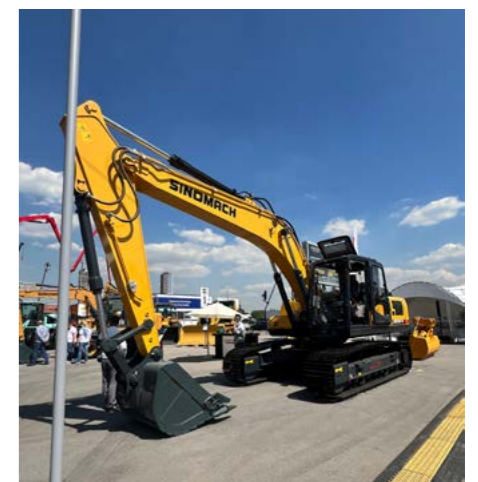
FAW Trucks SA в 2012 году локализовала производство в ЮАР.

Параллельно идут процессы локализации европейских брендов в Китае и смягчение политики местного правительства. Открыл эту тему концерн Daimler Truck, который имел тесные связи и даже акции в компании Foton. Он просто организовал производство грузовиков Mercedes-Benz на одной из площадок партнера. Volvo Trucks в течение многих лет довольно тесно сотрудничал с китайскими производителями коммерческих автомобилей: Sinotruk, Dongfeng, а по мере либерализации Volvo Trucks (с целью защиты технологий) приобрел в полную собственность производство тяжелых грузовиков у фирмы JMC в провинции Шаньси.

Можем ли мы сейчас говорить об открытии российских площадок в КНР?

ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОТНОШЕНИИ ЛОКАЛИЗАЦИИ БРЕНДОВ КНР

Локализация производства коммерческого транспорта и спецтехники – тема для России не новая. В 2005 году в стране был организован режим промышленной сборки, который предусматривал поддержку иностранных компаний, инвестирующих в автомобильную промышленность, в обмен на обязательства по созданию мощностей на территории РФ. В процесс активно включились бренды легковых авто. В сегменте грузовиков значимым событием стало подписание в 2009 году соглашения о создании совместных предприятий на базе завода в Набережных Челнах между грузовым подразделением немецкой компании Daimler и КАМАЗом. Первое совместное предприятие начало выпускать грузовики под маркой Mercedes-Benz, а второе – легкие грузовики Fuso Canter японского производителя Mitsubishi, 85% акций которого принадлежало Daimler AG.





Следующей вехой стало Постановление Правительства РФ № 719, которое в 2015 году ввело балльную систему оценки уровня локализации производства. В 2016 году производство комбайнов CLAAS в Краснодаре стало первым СПИК. На первоначальном этапе в проект было заложено 795 млн руб. Был налажен полный цикл производства: от раскроя листа стали до сборки готовой к эксплуатации машины. В первый же год было локализовано производство несущей рамы, бункера и всех элементов экстерьера комбайна. налажен выпуск элементов молотильно-сепарирующего устройства. СПИК был полностью выполнен уже на третий год, и к концу 2020-го общий объем вложенный достиг 1,4 млрд.

После тестирования и доработки концепции в 2019 году государство окончательно отказалось от режима промсборки, заменив его специальными инвестиционными контрактами (СПИК). Набрав установленное количество баллов, производитель мог подписать СПИК и рассчитывать на государственную поддержку в виде налоговых льгот и субсидий, а также участвовать в государственных закупках с локализованными моделями. Далее производители получили возможность

возвращать средства, потраченные на утилизационный сбор, и ввозить компоненты по сниженным пошлинам.

Эта мера оказалась успешной – в сфере локализации наблюдалось активное развитие. В 2018 году КАМАЗ и Daimler подписали СПИК на сумму 46,5 млрд рублей сроком 10 лет. Целью контракта стало развитие производства новых каркасов кабин, двигателей и лонжеронов. В 2019 году в Набережных Челнах был открыт завод по производству каркасов кабин для грузовиков КАМАЗ и Mercedes-Benz.

В том же году началась работа над СПИК с Volvo Trucks, который планировал локализовать в России производство автоматических коробок передач, включая создание механических компонентов – шестерен и валов. Volvo намеревалась закупать компоненты у российских поставщиков.

В декабре 2020 года «АВТОТОР» запустил производство полного цикла грузовиков Hyundai Mighty. На конвейер встали среднетоннажные грузовики Mighty EX8 и Hyundai Mighty EX9, которые пополнили линейку предприятия, уже включавшую выпуск Hyundai HD78, HD 65, HD35 и HD35C по полному циклу.

В РАСПП подчеркивают, что многие регионы разработали и продолжают разрабатывать собственные меры поддержки, что помогло создать целые автомобильные кластеры в Калужской, Ленинградской и Тульской областях, Республике Татарстан и, конечно же, в Калининграде, где вся территория региона является особой экономической зоной.

Итак, к 2022 году позиция российского правительства в отношении иностранных производств была сформирована: обязательства по локализации как раз определялись условиями СПИК, условия были прозрачны, а выгода и риски – прогнозируемы.

Большинство экспертов предполагало, что такую политику разумно продолжать в новых экономических условиях с инвесторами из дружественных стран, в том числе в производстве спецтехники. Ключевой интерес заключался в том, что отечественные производители закрывают лишь часть номенклатуры, но и по ней потребность рынка больше, чем мощность отечественного производственного комплекса.

Довольно жесткую позицию по этому поводу высказал генеральный директор ООО «МЗ «ТОНАР» Денис Кривцов. Он уверен, что российские производители спецтехники сами упустили время, не вкладывая средства в собственные предприятия. «На выставке в Москве я видел обилие китайских прицепов. И сам себе говорил: мы сами виноваты в том, что они здесь. Пока мы не делаем тот объем, который нужен, у них есть возможность сюда приходить. Как только мы нарастим мощности, у них не будет возможности здесь закрепиться. Поэтому делать надо больше, инвестировать больше, работать над производительностью труда», – заявил он.

Плюс локализация реально создает новые рабочие места и стимулирует развитие инфраструктуры в регионах. Желание России наглядно демонстрирует утвержденный до 2030 года график планомерного повышения утилизационного сбора: чиновники хотят максимально активизировать этот сектор экономики. И выбор между локализацией производства в России и импортом готовой спецтехники и коммерческого транспорта, кажется, сделан.

Хотя на самом деле у каждого подхода есть плюсы и минусы.

Локализация компонентов и сборки – это nivelирование зависимости от импорта и перебоев в поставках, повышение отечественных компетенций, формирование новых рабочих мест и активизация смежных отраслей. Плюс оптимизация логистики и снижение затрат. Но вход здесь довольно дорогостоящий: нужны серьезные первоначальные инвестиции. Есть риски отставания от мировых технологических трендов. Также эксперты считают, что могут быть трудности с подбором квалифицированных специалистов.

Импорт готовой техники, напротив, дает быстрый доступ к широкому разнообразию моделей и современным технологиям. Он требует в разы

меньше средств на старте (если мы говорим о создании нового дистрибьюторского или дилерского бизнеса). Из минусов: зависимость от зарубежных поставщиков и риски санкций, в том числе ужесточение российской политики. Глобально это отток валюты из страны, отсутствие импульса для становления и роста собственных разработок, а также риск роста цен.

Сбалансированным кажется сочетание локализации стратегически важных деталей и узлов при сохранении импорта готовой техники от проверенных и дружественных партнеров в сегментах, где Россия не закрывает внутренние потребности. Также эксперты отмечают роль стимулирования трансфера технологий через создание в России совместных предприятий с ведущими зарубежными производителями.

ОПЫТ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВ ИЗ КНР В РОССИИ

Полномасштабный разворот на Восток в 2022 году мог бы привести к всплеску активности китайских автопроизводителей в этом направлении, поскольку и ситуация благоприятствует, и все необходимые законодательные акты существуют. Кроме того, для внесения в реестр Минпромторга, согласно постановлению, с 2025 года 70%, а с 2026 года 80% автокомпонентов для грузовой прицепной техники должны быть российского производства. Соответствие требованиям дает производителям доступ к различным государственным программам поддержки, позволяющим возвращать из бюджета утилизационный сбор, оформлять льготный лизинг, возвращать часть процентов по кредитам, компенсировать средства из Фонда социального страхования. Однако пока ситуация развивается довольно сдержанными темпами.

Но важнее даже не объемы, а характер развития локализованных производств. По сообщениям игроков рынка, зачастую инициатива идет не от китайских производителей, желающих подписывать СПИК и получать доступ к господдержке, а от российских предприятий, которые хотят освоить доставшиеся им от европейцев производственные мощности. Так, еще в 2022 году появилась информация, в соответствии с которой Foton Motor якобы собиралась локализовать в России производство грузовиков серий Foton S100 и S120, но конкретики по проекту так и не появилось.

Хотя есть Sollers. Коммерческая линейка компании «Соллерс» («Атлант» и «Арго») – это локализованные «китайцы» (JAC Sunray и N25), на которые ставят российские зеркала, стекла, шины, аккумуляторы. В Ульяновске идут сварка и окраска кабин, а в Елабуге начали производство дизельных моторов для этих машин. Также локализованы литье, механическая обработка деталей, сборка.

КАМАЗ в начале того же, 2022 года вывел на рынок малотоннажный грузовик «Компас», который, по сути, представляет собой ремастеринг китайского грузовика JAC. В планах у концерна есть и



производство основных узлов, в том числе кабин и двигателей Cummins.

ГАЗ использовал свой бренд «Валдай» для организации лицензионного производства китайского тягача Foton EST1846. Осенью 2023 года была представлена среднетоннажная модель «Валдай-12», прародителем которой является китайский грузовик Foton Ollin. Кабина у машины Foton, но она адаптирована к российским условиям эксплуатации. В будущем нижегородцы хотят локализовать двигатель, коробку передач, мосты.

Есть два проекта в Брянской области. Уже запущена сборка легких грузовиков BAW T7, которые продаются под брендом BNM. Также в минувшем году руководство группы UMG заявляло о намерении построить завод для сборки китайских тракторов в России. Компания представила линейку из пяти тракторов для обработки земли после пашни и обслуживания посевов весной и летом 2024 года на выставках «Золотая нива» и «Всероссийский день поля». На тот момент техника поставлялась из КНР в виде крупноузловых комплектов, а сборочное производство велось на Брянском тракторном заводе (БТЗ). В течение двух лет производитель намерен углубить локализацию тракторов.

По словам губернатора Челябинской области Алексея Текслера, идут переговоры о локализации седельных тягачей Sinotruk Group на одном из южноуральских предприятий.

Игрокам рынка локализация производств спецтехники и коммерческого транспорта в России со стороны дружественных стран и подписание специальных инвестиционных контрактов (СПИК) представляются достаточно жизнеспособными и перспективными, но с оговорками.

Например, Андрей Андриановский из «Современных технологий машиностроения» на российско-китайском бизнес-форуме «Ростки» в конце 2024 года отмечал, что в современных реалиях локализация производств спецтехники дружественными странами возможна при соблюдении ряда правил и государством, и инвесторами. По его словам, со стороны государства важно проводить строгий отбор. «Помимо вложения денег инвестор должен обладать отраслевой экспертизой и, опираясь на собственный опыт и понимание рынка, уметь выстраивать эффективный бизнес-процесс. В то же время необходимо гарантировать введение в законодательство международных правовых норм, чтобы обе стороны



договорились в правовом поле о том, как будут выстраивать отношения, и при негативном развитии событий могли гарантировать сохранность паритета. Такой же сценарий касается и СПИК, он должен регулироваться на межправительственном уровне», – сказал эксперт.

На том же мероприятии Александр Стрельников из RusTransChina говорил, что аргументы в пользу локализации включают взаимную заинтересованность в развитии промышленной кооперации между Россией и дружественными странами, особенно в условиях западных санкций. Россия обладает квалифицированными кадрами и необходимыми производственными мощностями для создания сборочных предприятий. Для иностранных компаний локализация

производства открывает возможности для расширения присутствия на российском рынке. Кроме того, локализация способствует импортозамещению и снижению зависимости от западных поставщиков.

«К сдерживающим факторам я бы отнес высокие первоначальные инвестиции в создание локализованных производств, риски разрыва существующих производственных цепочек и поставок комплектующих, необходимость адаптации продукции к российским стандартам и условиям эксплуатации, политические и экономические риски, связанные с санкциями и геополитической нестабильностью, а также возможный дефицит высококвалифицированных специалистов в определенных областях», – заявлял Стрельников.

Подводя итоги, скажем, что классический маркетинг объясняет необходимость локализации производства иностранных товаров на территории страны-потребителя следующим образом. Из-за различий в культуре и менталитете потребности и ценности у населения различных стран различаются. Локализация делает продукты иностранных производителей более жизнеспособными на целевом рынке и увязывает стратегию глобального бренда с локальными ценностями, убеждениями и нормами. Однако, как справедливо отмечали эксперты на отраслевых мероприятиях, важен баланс подходов к удовлетворению спроса на спецтехнику и комтранспорти. Баланс, который поддержит российскую экономику в текущий момент, и даст основу для будущего скачка.



**3-6 июня 2025
Новокузнецк**

XXXIII Международная специализированная выставка технологий горных разработок

УГОЛЬ и МАЙНИНГ РОССИИ

XV Международная специализированная выставка

ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

X Международная специализированная выставка

НЕДРА РОССИИ

VI Специализированная выставка

ПРОМТЕХЭКСПО

ШИРЕ, ЧЕМ КУЗБАСС! ГЛУБЖЕ, ЧЕМ УГОЛЬ!



уголь



руды



промышленные минералы



охрана и безопасность труда



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
Выставочный комплекс «Кузбасская ярмарка»,
ул. Автотранспортная, 51, г. Новокузнецк,
т: 8 (800) 500-40-42



30 МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА

**СУРГУТ.
НЕФТЬ И ГАЗ
2025**



30th INTERNATIONAL
SPECIALIZED
TECHNOLOGICAL EXHIBITION

**SURGUT.
OIL & GAS
2025**

29.09 - 01.10

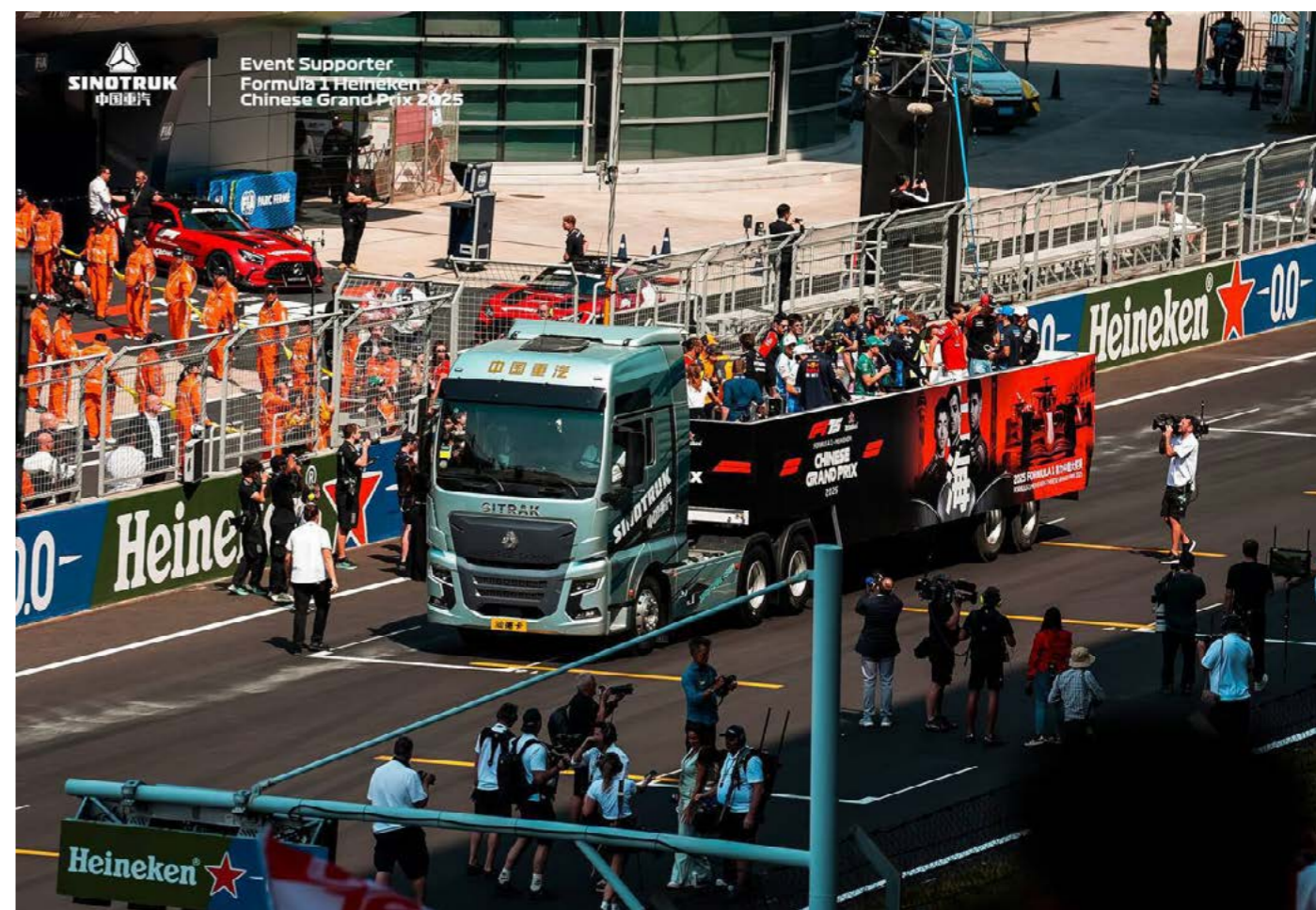


📍 г. Сургут,
СОК «Энергетик»
ул. Энергетиков, 47

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

Грузовики SITRAK покорили трек Формулы-1

Машиностроительный концерн SINOTRUK выступил спонсором Гран-при Китая Формулы-1. А созданные специально к этому событию грузовики компании прошли парадом на торжественной церемонии открытия гонок.



21-23 марта 2025 года Международный автодром Шанхая принял у себя второй этап чемпионата мира по автогонкам в классе «Формула-1». Официальным спонсором мероприятия стала компания SINOTRUK.

В стремлении продемонстрировать широкой общественности научно-исследовательские и опытно-конструкторские достижения КНР в области инновационного машиностроения, производитель провел мировую премьеру двух специально разработанных к событию моделей SITRAK.

23 марта, в день самой гонки, новые грузовики в фирменной раскраске стали героями трека, приняв участие в сопровождении пилотов F1 в торжественном параде, который стал одним из самых зрелищных моментов Гран-при Китая.

Машины SITRAK Racing Edition, на создание которых конструкторы компании вдохновили идеи Формулы-1, объединили промышленную эстетику и передовые инженерные решения. Концепт новых грузовиков вообрал в своем внешнем виде аэродинамику болидов Формулы-1 и современный дизайн грузовика. Острые линии кабины, боковые спойлеры и карбоновые антикрылья оптимизируют коэффициент сопротивления и разрывают шаблоны привычного экстерьера коммерческого автотранспорта.

Представленные концепты транспортных средств стали центром внимания парада Гран-при, позволив лицезреть технологии будущего всем зрителям гонок, среди которых были и несколько десятков клиентов SINOTRUK из разных уголков мира, которых производитель пригласил разделить дух этого события.

«Партнерство SINOTRUK и Формулы-1 основано на общих ценностях: прорывные технологии, переосмысление стандартов логистики и устойчивое развитие. F1 — это полигон для инноваций, а логистике тоже нужны прорывы, — заявил представитель SINOTRUK. — Мы хотим, чтобы мир увидел мощь китайских технологий. Когда стихнет гонка моторов на треке, рев двигателей SINOTRUK продолжит звучать в артериях мировой логистики».

Мероприятия стало для компании возможностью заявить о лидерстве в своей области. Как пионер интеллектуального производства в Китае корпорация оптимизирует ресурсы и внедряет инновации, чтобы предложить миру эффективные и экологичные решения.

LOGISTIKA EXPO

ВАШ КУРС НА УСПЕХ

Международная выставка логистики,
транспорта, складской техники
и оборудования

27-30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва



logistika-expo.ru

Получите бесплатный билет
по промокоду **MPLG9T**

Разделы выставки:

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

Организатор



При поддержке



COMVEX

ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ

Главная выставка
коммерческого транспорта
и технологий в России

27-30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва



Разделы выставки:

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



comvex.ru

Получите бесплатный билет
по промокоду **MPLG9T**

Организатор



При поддержке



СТО EXPO

ВАШ КЛЮЧ К УСПЕХУ

Международная выставка запчастей,
послепродажного обслуживания
и сервиса

27–30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва



cto-expo.ru

Получите бесплатный билет
по промокоду **MPLG9T**

Разделы выставки:

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

Организатор

SIGMA
XPO

Соорганизатор

GROUPAUTO
Russia

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

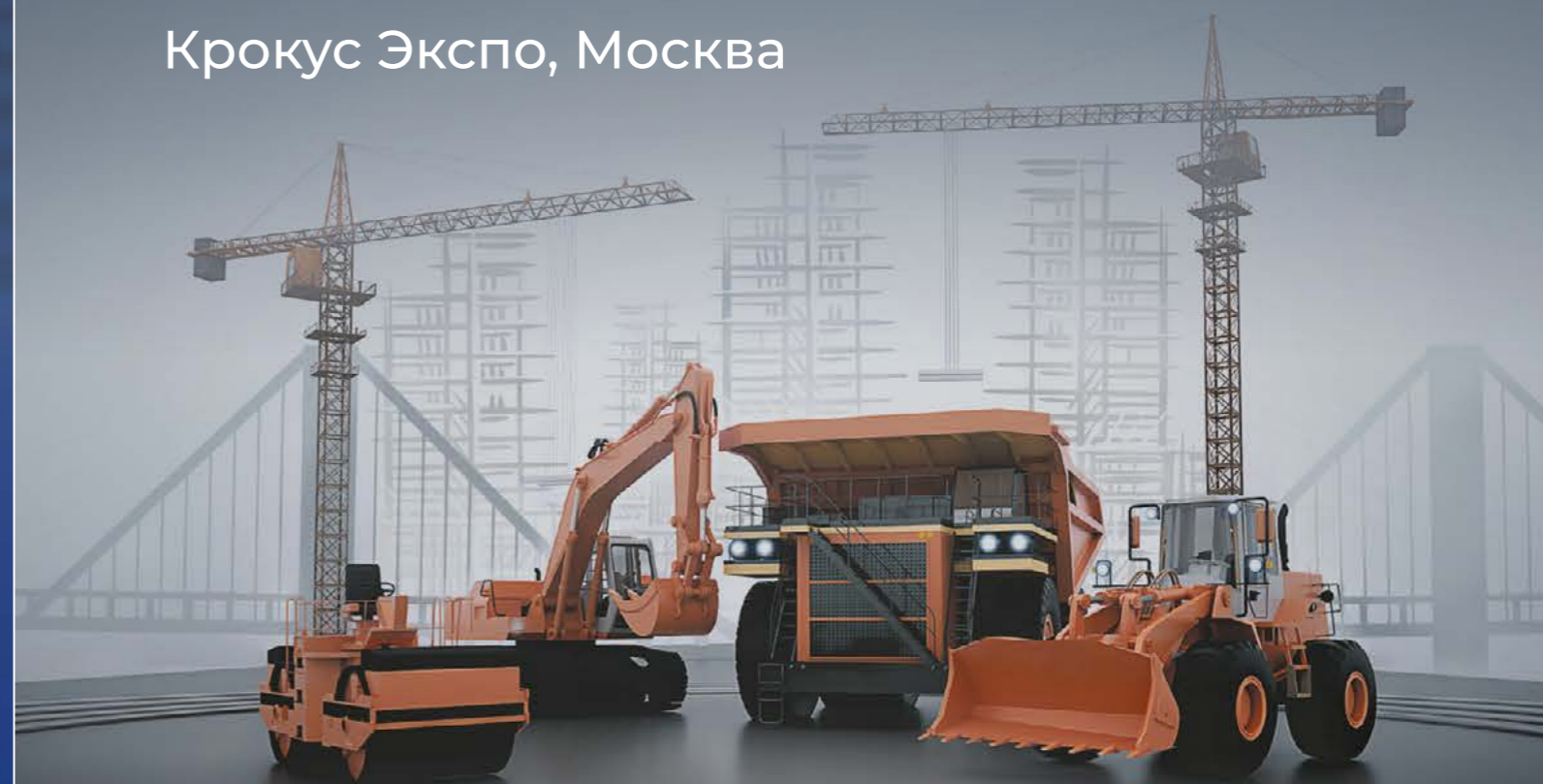
25^{ЛЕТ} СТТ EXPO

ОСНОВА ВАШЕГО УСПЕХА

Главная выставка строительной
техники и технологий в России

27–30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва



Разделы выставки:

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



ctt-expo.ru

Получите бесплатный билет
по промокоду **MPLG9T**

Организатор

SIGMA
XPO

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

ЭКСКАВАТОРЫ- ГИГАНТЫ – СИЛА, РЕШАЮЩАЯ ЛЮБЫЕ ЗАДАЧИ



ВЫГОДА

до **5 000 000** ₪



7,5 м³

Объём ковша

Cummins

Модель двигателя



125000 кг

Эксплуатационная
масса

ME130

 **РУСБИЗНЕСАВТО**
АВТОТЕХНИКА • СЕРВИС • ЗАПЧАСТИ

НА РЫНКЕ
АВТОТЕХНИКИ
с 1993



**ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ДИЛЕР**

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