www.igrader.ru

Журнал Грейдер

РЫНОК СПЕЦТЕХНИКИ, ГРУЗОВИКОВ И КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

№1 (55) январь-февраль 2023

Тренды рынка грузоперевозок

COMvex 23-26 мая 2023, Крокус

Замещение из Китая

ОТСЫПЩИК-УКЛАДЧИК ОБОЧИН
HYDROG DG-3000

www.hydrog-vostok.ru
+7 (4812) 410-702

HYDROG

реклама

ХИТ РОССИЙСКОГО РЫНКА!

СИСТЕМЫ СМЕШИВАНИЯ

- МЕЛЬНИЦЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЭМУЛЬСИЙ
- МЕЛЬНИЦЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПБВ (PG)
- ГОМОГЕНИЗАТОРЫ SUPRATON

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПБВ (PG) И БИТУМНЫХ ЭМУЛЬСИЙ

- КОМПЛЕКСНАЯ ПОСТАВКА ПОД КЛЮЧ
- НЕПРЕРЫВНОГО И ПЕРИОДИЧЕСКОГО ТИПА
- ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ДО 50 Т/Ч

реклама

ООО «ТЕХНОЛОГИЯ»

443052, г. Самара, ул. Земеца, 4, офис 301
+7 (846) 244-01-31, +7 (937) 217-42-22
e-mail: office@roadteam.ru / www.bitumtechnology.ru

ДОБАВКИ ДЛЯ БИТУМА

- АДГЕЗИОННЫЕ ДОБАВКИ
- ЭМУЛЬГАТОРЫ ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ ЭМУЛЬСИЙ
- SBS ПОЛИМЕРЫ / ПЛАСТИФИКАТОР

ХРАНЕНИЕ И РАЗОГРЕВ БИТУМА

- ЁМКОСТИ И РЕЗЕРВУАРЫ
- БИТУМНЫЕ НАСОСЫ / ТЕРМОМАСЛЯНЫЕ КОТЛЫ
- СЛИВ-НАЛИВ БИТУМА

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ТЕХНИКА

- БИТУМОВОЗЫ
- АВТОГУДРОНАТОРЫ
- ЗАЛИВЩИКИ ШВОВ

реклама

РАЗУМНЫЕ РЕШЕНИЯ
ТЕХНОЛОГИЯ

СО ВСЕХ СТОРОН 6

ВЫВОДИМ НА РЫНОК

Для обывателей процесс разработки и появления новых моделей техники зачастую представляется весьма лёгким. Начертил, собрал — и готово. Вместе с экспертами за нашим круглым столом развеем этот миф.

КОМТРАНС 20

ЗА ГОД РЫНОК ГРУЗОВЫХ МАШИН СОКРАТИЛСЯ НА 15%

«Это был тяжёлый год», — пел в сатиристической песенке Семён Слепаков. Вот и для рынка грузовых автомобилей 2022-й выдался непростым. Наши друзья из агентства «Автостат-Инфо» уже подвели итоги и делятся результатами.

МАНЁВРЫ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК 24

Честно говоря, можно было бы вновь повторить про тяжёлый год, но все и так всё понимают. А вот непосредственные участники логистического рынка подробно разобрали нюансы и трудности, с которыми пришлось столкнуться рынку в 2022 году.

СТРОЙТЕХ 38

ЗАМЕЩЕНИЕ ИЗ КИТАЯ

Переориентация потребителей на китайскую технику после февральских событий 2022 года выявила как положительные стороны, так и болевые точки. Мы попросили экспертов рынка проанализировать плюсы и минусы наводнения рынка машинами из Поднебесной.

КРИЗИС ИЛИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ: ВЗГЛЯД АРЕНДНЫХ КОМПАНИЙ 48

На прошедшем Форуме арендных и строительных компаний звучало много интересных мыслей и аналитических размышлений. По традиции мы подобрали самое важное и актуальное, чтобы держать в курсе тех, кто нечаянно пропустил это событие.

ДОРОЖНИКИ 58

ЕСТЬ ЛИ В РОССИИ БУДУЩЕЕ У АСФАЛЬТА ИЗ ШИН?

Технология, у которой есть как сторонники, так и противники, будоражит умы представителей отрасли во многих странах. Где-то опыт применения продуктов переработки шин оказался удачным, где-то — не очень.

СЕРВИСМЕНЫ 62

ОБЕСПЕЧИТЬ ОБЗОР

Разбираем причины некорректной работы воздуховодов, обслуживание кондиционеров и отопителей и вспоминаем «дедовские» способы профилактики запотевания окон.

реклама

Автоспецоборудование
Разработка и производство оборудования для автосервиса

Автомобильные подъёмники
грузоподъёмностью от 1 до 60 тонн

легковые
автобусные
канавные

грузовые
парковочные
передвижные
платформенные

Оборудование для автосервиса

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

www.asopskov.ru

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

СО ВСЕХ СТОРОН

Модератор: Артём Щетников

ВЫВОДИМ НА РЫНОК

За виртуальным круглым столом с экспертами рынка разберёмся, как появляются новые модели техники, как их готовят к выводу на рынок, как проводят испытания, как готовят к сертификации, как придумывают названия или индекс и т. д.

— РАССКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, КАК ВООБЩЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ МОДЕЛИ ТЕХНИКИ. НУ НЕ ПРИХОДИТ ЖЕ КОНСТРУКТОР УТРОМ И НЕ СООБЩАЕТ, ЧТО ЕМУ ПРИСНИЛАСЬ НОВИНКА!

ДМИТРИЙ ТЕПЛОВ,
директор ООО «Краснокамский ремонтно-механический завод»

«В ноябре 2022 года Краснокамский РМЗ произвёл первые серийные партии навесных фронтальных погрузчиков FRONTLIFT PRO для тракторов мощностью от 130 до 220 л. с. и рабочие органы для них. От погрузчика FRONTLIFT, который мы выпускаем с 2011 года, предназначенного для тракторов меньшей мощности, он отличается не только функциональными характеристиками, размерами и грузоподъёмностью, но и деталями конструкции.

FRONTLIFT PRO появился из-за потребностей рынка. В Россию в последнее время массово пришли новые китайские бренды тракторов, в том числе мощных. Они находят своих покупателей среди крупных фермерских хозяйств, коммунальных, лесозаготовительных компаний. В некоторых нишах китайские мощные тракторы вытесняют привычные «Беларусы».

Для увеличения числа задач, которые выполняют тракторы, к ним нужны фронтальные погрузчики со сменным навесным оборудованием. Чтобы один и тот же трактор мог перемещать тяжёлые грузы, резать силос, чистить дороги и выравнивать почву, транспортировать и грузить пиломатериалы, строительные материалы и т. д.

Первая модификация FRONTLIFT PRO адаптирована к китайскому трактору LOVOL 1304».

АЛЕКСАНДР ДМИТРИЕВ,
генеральный директор ООО «Чебоксарский завод силовых агрегатов» (ЧЗСА)

«Безусловно, идеи выпустить новую модель техники не приходят сами по себе. Это результат глубокого анализа того рынка и потребителя, с которым ты работаешь. Причём мысль создать что-то новое может приходить не только от конструкторов, но и от продавцов, снабженцев, топ-менеджмента или даже от рабочих. Когда сотрудник по-настоящему вовлечён в процесс, говорит с потребителем и «болеет» продуктом, он постоянно думает, как стать полезнее для потребителя, создать что-то новое или модернизировать тот продукт, который уже «в руках». Важно, что любая идея должна находить подтверждение у потенциального потребителя и быть востребованной рынком. Это снимает много вопросов в последствии, на этапе вывода на рынок нового продукта».

АЛЕКСАНДР МАТВЕЕНКО,
бренд-менеджер LGCE (SDLG),
ООО «Компания СИМ-авто»
(бренд «Русбизнесавто»)

«Появление новой модели в ассортименте техники LGCE (SDLG) — это планомерный, продуманный и не всегда быстрый процесс. Для начала завод собирает данные по конъюнктуре рынка, выявляя потребности и прогнозируя потенциальный спрос на ту или иную модель техники. Если же мы говорим о смене поколения машин, то в таком случае завод опирается на внедрение новых технологий и усовершенствование конструкции моделей-предшественников. После этого в процесс включается отдел разработок, реализовывая весь накопленный опыт в создании дорожно-строительной техники. В процессе разработки моделей для работы в России учитываются и особенности работы в условиях нашей страны, что положительно сказывается на итоговом качестве продукции LGCE (SDLG)».

ОЛЕГ СОСИН,
технический директор
ООО «Завод КДМ» (г. Смоленск)

«Всё начинается с изучения рынка. Например, в 2019 году перед нами стояли задачи по расширению производства. Мы провели масштабный анализ конкурентов, наших производственных возможностей, ёмкости рынка и запустили процесс выпуска нового типа продукции.

Выяснилось, что конструкторские особенности производства КДМ близки со спецификой изготовления мусоровозов. Поэтому не требовалась масштабная модернизация производства, оно было адаптировано к выпуску новой коммунальной техники.

Кроме того, важным фактором являлась доступная ёмкость рынка. Мы определили конкурентные преимущества нашего будущего продукта, сделали ставку на качественные импортные комплектующие и низкую цену относительно аналогов зарубежного производства. Так появилась на свет первая модель СМ18 под брендом «Смоленский мусоровоз». Сейчас наша линейка мусоровозов с задней загрузкой представлена четырьмя моделями: СМ8, СМ16, СМ18 и СМ22 объёмом кузова от 8 до 24 куб. м и 10 модификациями в зависимости от шасси: КАМАЗ, МАЗ, JAC (до санкций машины были доступны на шасси Isuzu)».

РУСТАМ СУБХАНКУЛОВ,
исполнительный директор
ООО «Вагнермайер Руссланд»

«Высокотехнологичным производственным компаниям, выбирающим инновационный путь развития, приходится ежедневно решать комплексную задачу по выявлению и внедрению инноваций. Задача инновационного менеджмента — сделать так, чтобы изменения и улучшения продукта внедрялись регулярно, несмотря на то, что изобретательство — очень трудоёмкий и творческий процесс.

Подразделение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) подчиняется напрямую генеральному конструктору или главному технологу. В процесс исследований и разработок вовлекается высококвалифицированный и мотивированный персонал. НИОКР качественно отличается от операционной деятельности компании и нередко встречает сопротивление из-за высоких рисков. Может оказаться так, что инвестиции в улучшения продукта не принесут экономического эффекта или не получится достичь заявленных показателей эффективности.

Для выявления инноваций отечественные и зарубежные технологические компании используют целый набор инструментов: ведут непрерывный патентный поиск, организуют работу с межотраслевыми исследовательскими институтами, запускают акселерационные программы, отслеживают результаты работы государственных и коммерческих фондов содействия развитию инноваций, регистрируют результаты своей интеллектуальной деятельности.

Сейчас на переднем крае науки сосредоточены аддитивные технологии (метод создания трёхмерных объектов путём послойного добавления материала), проектирование и моделирование с опорой на информационные и VR-технологии, применение композитных и умных материалов (которые при определённых условиях могут проявлять нужные в конкретной ситуации свойства) и мультифункциональных покрытий (например, горячий цинк на автомобилях), новые способы формообразования и соединения конструкций. Инновации следует искать на стыке этих областей.

Появление новых моделей также может быть обусловлено специфическими требованиями заказчика или изменениями законодательства, например новыми экологическими нормами, что влечёт за собой необходимость внедрения изменений в конструкцию техники.

В любом случае, создание новых моделей — это непрерывный естественный процесс. Нельзя из года в год производить одно и то же. Это ведёт к стагнации.

Мы находимся на таком пределе технологического совершенства, когда эффективность техники уже невозможно увеличить кратно, как это было раньше. Сейчас усилия направляются даже на то, чтобы увеличить эффективность на десятую долю процента — это уже огромный успех. Идёт борьба, казалось бы, за незначительные улучшения, но достаются они очень трудоёмким способом».

— КАКИЕ ЭТАПЫ ПРЕДШЕСТВУЮТ ПОЯВЛЕНИЮ ОПЫТНОГО ОБРАЗЦА ТЕХНИКИ?

АЛЕКСАНДР ДМИТРИЕВ,
ЧЗСА

«Здесь, вероятно, мы не будем оригинальными. Все этапы освоения новых продуктов давно стандартизированы и укрупнённо выглядят так. Во-первых, разрабатывают ТЗ на основании анализа рынка и потребности клиента. Далее, согласно ТЗ, выпускают документацию. В-третьих, изготавливают опытный образец, который в дальнейшем проходит испытания. Затем по итогам успешных испытаний в документацию вносят изменения, и появляется полный комплект конструкторской документации (КД), который можно передавать в работу.

Мы у себя на предприятии до формирования ТЗ готовим технико-экономическое обоснование проекта, в котором как раз отражаем уникальность и степень востребованности продукта, считаем экономику проекта. И это, думаю, самый важный этап при реализации проекта, т. к. даже самый инновационный продукт не имеет никаких шансов на успех, если не соблюдается баланс интересов «производитель — потребитель». Другими словами, ещё до старта проекта вы должны быть твёрдо уверены, что потребителю этот продукт нужен с теми характеристиками и ценой, которые в него закладываются, а производитель сможет это реализовать у себя на предприятии».

АЛЕКСАНДР МАТВЕЕНКО,
«Русбизнесавто»

«Данный вопрос, конечно же, правильнее адресовать заводу-изготовителю. Но если говорить коротко, то к ранее описанным процедурам необходимо добавить процедуры подбора компонентов для той или иной модели, а также поиска поставщиков компонентов при необходимости».

Также мы собираем пожелания от дилеров и конечных покупателей: какой бы они хотели видеть новую технику, что она должна уметь и как должна обслуживаться».

ДМИТРИЙ ТЕПЛОВ,
Краснокамский РМЗ

«Первый этап — анализ рынка. Мы изучали, тракторы каких производителей продаются в России, как и кто их покупает. От результатов этого анализа зависит, в каком порядке мы будем адаптировать наш новый погрузчик к разным моделям. Мы планируем в 2023 году уже представить варианты FRONTLIFT PRO, адаптированные к тракторам «Беларус» и китайским YTO, они делят второе место по присутствию на рынке.

В перспективе завод планирует выпуск модификаций для китайских тракторов KAT, Tavol и Zoomlion, российских ULAN и Terrion, американских AGCO и John Deere, европейских Case IH, CLAAS, Deutz-Fahr и Zetor.

Второй этап — анализ конкурентных предложений, изучение параметров и возможностей техники других производителей. Это даёт возможность выявить наши потенциальные преимущества и целенаправленно работать с ними на этапе конструирования новой модели.

Также мы собираем пожелания от дилеров и конечных покупателей: какой бы они хотели видеть новую технику, что она должна уметь и как должна обслуживаться».

ОЛЕГ СОСИН,
ООО «Завод КДМ»

«Самые важные этапы — изучение деятельности конкурентов, определение сильных и слабых сторон их изделий и на основании этого анализа создание своего продукта с применением лучших решений. Перед появлением опытного образца наши специалисты детально изучили передовые на тот момент мусоровозы с задней загрузкой зарубежных и отечественных производителей».

РУСТАМ СУБХАНКУЛОВ,
ООО «Вагнермайер Руссланд»

«Разработка и создание опытного образца ведётся в рамках НИОКР, в которых задействуются высококвалифицированные специалисты и где очень высока доля творческого процесса. Разумеется, этот этап не может протекать в отрыве от условий реального производства.

Сначала определяются основные характеристики будущей модели: какая будет производительность, какие показатели эффективности. Выявляются критические маркеры: на что конкретно будет направлена работа по улучшению. Параллельно разрабатываются и уточняются математические и физические модели, проводятся детальные расчёты, анализируются известные пути решения. Это самый наукоёмкий и теоретически наполненный этап.

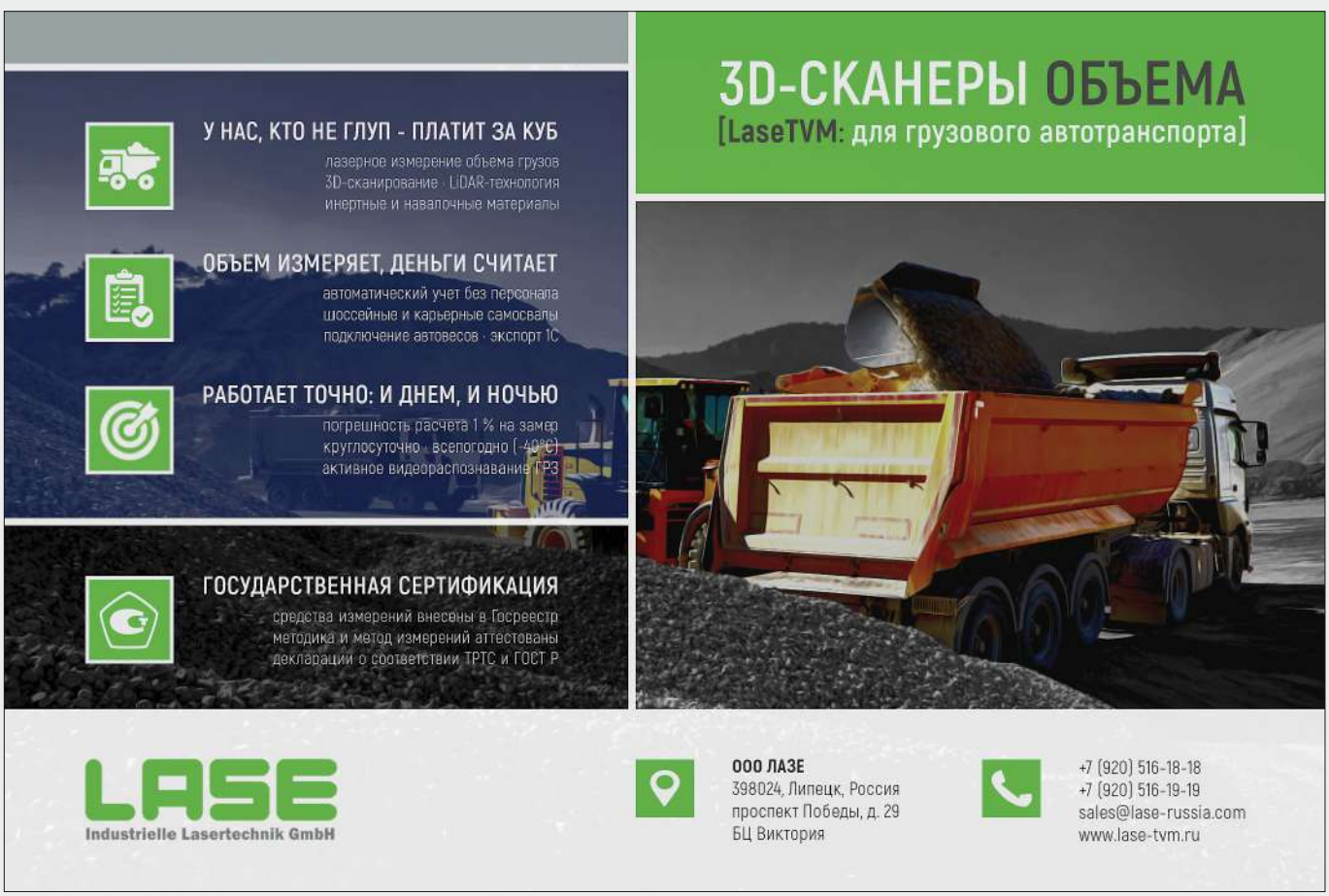
Следующий этап — разработка конструкторской и технологической документации. Нужно определить, какими доступными конструктивными решениями можно достичь требуемых показателей эффективности, какие поставщики смогут это обеспечить, какую часть работы будет выполнять сам производитель, а какую — сторонние организации.

Когда готов комплект конструкторской документации и перечень поставщиков, переходят к разработке технологической документации. В ней должно быть однозначно определено, каким образом будут реализованы принятые конструкторские решения: в какой последовательности будет осуществляться процесс производства, какое оборудование потребуется, какие требования к оборудованию необходимо выполнить, какой задействовать персонал.

Заключительный этап НИОКР, который предшествует испытаниям, — создание прототипа. Прототип может существенно отличаться от промышленного образца — той модели, которая будет серийно изготавливаться. Главное, чтобы характеристики прототипа отвечали тем показателям эффективности, которые были в него заложены на этапе НИОКР, а их обеспечение возможно было бы проконтролировать.

Прототип создаётся для проверки конструкторских и технологических решений: все ли узлы собираются, как задумано, правильно ли определены требования к оборудованию и производству. Часть показателей снимают уже в процессе изготовления прототипа и, если что-то не работает, сразу вносят изменения в конструкторскую документацию.

Глобальная задача прототипа — получить физический объект для последующих испытаний».



реклама

— КАК ПРОИСХОДИТ ПРОЦЕСС ПРИСВОЕНИЯ НАЗВАНИЯ ИЛИ ИНДЕКСА НОВОЙ МОДЕЛИ?

Фото предоставлено ООО Завод КДМ

ОЛЕГ СОСИН,
ООО «Завод КДМ»

«У каждого завода существуют свои индексы и обозначения согласно техническим характеристикам базовых авто. Классификация должна быть понятна и узнаваема для рынка и отражать определённые характеристики машины. Например, все комбинированные дорожные машины производства Смоленского завода КДМ носят название ЭД (ЭД — эксплуатация дорог). Эта аббревиатура ассоциируется с нашей продукцией ещё со времён Советского Союза (с 1982 года завод приступил к серийному производству комбинированной дорожной машины ЭД-403 на шасси ЗИЛ-133ГЯ).

Индекс присваивается в зависимости от типа базы. Сегодня дорожно-строительные организации знают, что ЭД 405 — это КДМ на шасси КАМАЗ 65115, ЭД 244 — на базе МАЗ, ЭД 480 — Shacman и т. д. Префикс А1, В1, Б — это тип шасси или самосвала. Далее присваиваем группы VIN-кодов на партию и подаём документы на сертификацию.

Что касается мусоровозов, СМ — аббревиатура бренда «Смоленский мусоровоз». Индексы 8, 16, 8 и 22 — это номинальный объём накопителя для мусора, исполнение 01, 02, 03 — марка шасси (КАМАЗ, МАЗ, JAC)».

АЛЕКСАНДР ДМИТРИЕВ,
ЧЗСА

«Как показывает опыт, процесс присвоения наименования, как и цветового оформления, самый увлекательный и дискуссионный. Мы, к счастью, в 2022 году успешно прошли этот путь у себя на заводе, определились с наименованием, разработали платформу бренда и внедрили брендбук. Теперь все виды самоходной техники производства Чебоксарского завода силовых агрегатов, гордо носят наименование «СИЛАНТ», что расшифровывается как «Сила Наших Технологий». Уверен, что даже если мы сделаем луноход, то и на нём будет бренд «СИЛАНТ».

Если серьёзно, то нельзя недооценивать процесс создания наименования продукта или бренда. Этим должны заниматься профессиональные маркетологи в связке с коллективом предприятия. В этом деле мелочей не бывает!».

ДМИТРИЙ ТЕПЛОВ,
Краснокамский РМЗ

«Мы стремимся к тому, чтобы в названии считывались предназначение и преимущества нашей техники. Добавка PRO указывает на профессиональный подход. Мощные тракторы чаще приобретают агрохолдинги, а не крестьянско-фермерские хозяйства. То есть наш новый погрузчик предназначен в большей степени для профессионалов АПК.

Также на новом погрузчике указан индекс 2200 — это его максимальная грузоподъёмность, такие же индексы и у моделей FRONTLIFT — 1200 или 1600.

Ещё у нас есть модификация погрузчика FRONTLIFT с литерой M. M — модернизированный. У FRONTLIFT M несмазываемые полимерные втулки в узлах трения — благодаря им погрузчик не нужно постоянно обслуживать. А модификация FRONTLIFT EURO оснащена захватом по европейскому стандарту и совместима с рабочими органами всех ведущих европейских производителей».

РУСТАМ СУБХАНКУЛОВ,
ООО «Вагнермайер Руссланд»

«Конструкторское название модели (шифр) отличается от названий, которые придумывают маркетологи. Шифр присваивается каждой модели ещё на этапе подготовки конструкторской документации — он позволяет точно идентифицировать проект и структурно согласовать входящие в разрабатываемую модель новые детали и сборочные единицы.

Шифр обычно создают в виде цифрового кода, так, чтоб его можно конвертировать в штрих-код или QR-код и использовать в автоматизированных системах производственного учёта».

АЛЕКСАНДР МАТВЕЕНКО,
«Русбизнесавто»

«Каждая модель бренда LGCE (SDLG) — это буквенно-цифровой код, в котором зашифрованы основные параметры машины. Разберём на примере модели фронтального погрузчика LGCE L989F. L — loader, в переводе с английского «погрузчик». Следующая цифра обозначает тип трансмиссии. В данном случае 9 — это машина с колёсным движителем, с механическим приводом на колёса. Следующая цифра в названии фронтальных погрузчиков LGCE обозначает грузоподъёмность машины, 8 — 8 тонн. Последняя цифра в названии модели фронтального погрузчика LGCE обозначает комплектацию. Чем выше значение, тем богаче укомплектована машина. Ну а буква в конце названия модели — это серия. F — это текущая серия. Постепенно на наш рынок уже выходят машины последней модификации с индексом H».

реклама

ИНТЕР ЛАЙН
specmachin.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

+7 383 200 40 74
+7 383 299 78 44
+7 913 917 78 44

— КАК ПРОИСХОДИТ ПРОЦЕСС ОТБОРА ПОСТАВЩИКОВ КОМПОНЕНТОВ ДЛЯ НОВОЙ ТЕХНИКИ?

АЛЕКСАНДР ДМИТРИЕВ,
ЧЗСА

«Законодатель в выборе комплектующих к новой технике — конструктор, т. к. именно перед ним ставится задача создать новый продукт согласно требованиям ТЗ. ЧЗСА в своей стратегии ориентируется на технологическую независимость от импортных комплектующих. В этом году мы сильно продвинулись в вопросе импортозамещения и превысили отметку в 60% по уровню локализации. При этом есть цель довести этот уровень до 90% уже в самом ближайшем будущем. И это не «дань моде» или вынужденная необходимость. Только локализация производства комплектующих на внутреннем рынке может гарантировать надёжность выпускаемой техники и стабильную эксплуатацию у потребителя.

Что касается коммерческой составляющей при выборе поставщиков, то в стандартах предприятия проводить регулярные тендеры. Это позволяет оперативно управлять экономикой продукта и производственным циклом».

РУСТАМ СУБХАНКУЛОВ,
ООО «Вагнермайер Руссланд»

«Отбор поставщиков компонентов для новой техники происходит на этапе НИОКР, при создании конструкторской документации и разработке спецификации. Спецификация — это перечень всех деталей, сборочных единиц и комплектующих, которые будут использоваться при изготовлении новой модели техники. На этом этапе согласуют новые требования и прибегают к пробным закупкам.

Технологический уровень и производственные возможности поставщика критических комплектующих должны соответствовать требованиям новой модели. Необходимо проводить тщательный аудит процессов поставщика, чтобы удостовериться в соответствии стандартам менеджмента качества. Только после этого можно рассматривать переход к постоянным закупкам.

На нынешнем этапе развития технологий среди поставщиков выигрывает тот, кто занимается специализированным продуктом. Применительно к транспортному машиностроению можно привести в качестве примера производителей осевых агрегатов. Чтобы войти в число лидеров, им необходимо неоднократно проходить весь цикл НИОКР и серийного производства, последующего внедрения изменений, реализации улучшений и создания на их базе новых моделей — и так несколько десятков раз. Это формирует научно-технический задел и передовой опыт, с которым трудно конкурировать».

ДМИТРИЙ ТЕПЛОВ,
Краснокамский РМЗ

«Для нового погрузчика нужны были компоненты с новыми функциональными характеристиками. Отбор поставщиков компонентов — важный процесс, он происходит на этапе конструирования и влияет на него. Например, от необходимого проходного сечения гидрораспределителя для управления погрузчиком зависит диаметр гидравлических магистралей.

Для производства рабочих органов погрузчика необходима высокопрочная сталь, и мы рассматривали все возможные варианты износостойкой стали, которые есть сейчас на рынке. Важно, чтобы у отдела снабжения всегда было несколько равноценных источников для поставок стали на производство, чтобы оно было бесперебойным».

АЛЕКСАНДР МАТВЕЕНКО,
«Русбизнесавто»

«В первую очередь оценивается качество продукции и опыт производства компании — изготовителя этих комплектующих. В своей продукции LINYI LINGONG HEAVY INDUSTRY MACHINERY часто прибегает к использованию компонентов известных мировых брендов из США, Европы, Японии и Китая».

ОЛЕГ СОСИН,
ООО «Завод КДМ»

«Есть технические параметры необходимых узлов и компонентов. Мы проводим анализ их стоимости и узнаём сроки поставок. Как правило, среди поставщиков аналогичных продуктов выигрывает тот, который способен доставлять товар в оптимальные сроки и имеет склад. Это крайне важно, поскольку одно из наших конкурентных преимуществ — изготовление КДМ всего за 21 день. На случай форс-мажоров у нас есть договорённости с несколькими поставщиками, чтобы сроки поставки спецтехники не были сорваны. Благодаря надёжности наших партнёров мы можем предоставлять гарантию на мусоровозы сроком до 24 месяцев».

РЕМОНТ ПРОДАЖА СЕРВИС

ИМ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ МАШИНЫ

СИСТЕМА ПОЖАРОТУШЕНИЯ

РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ СПЕЦТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ

ПРОДАЖА | МОНТАЖ | СЕРВИС

ПОСТАВЛЯЕМ РОССИЙСКИЕ СИСТЕМЫ ПОЖАРОТУШЕНИЯ ТИПА СП И СКП

МЫ СОВЕРШЕНСТВУЕМСЯ С УЧЕТОМ ВСЕХ НОРМ И ПРАВИЛ ПО ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

НАШИ СИСТЕМЫ – ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ И ЗАЩИТЫ

+7 (3519) 45-06-96
www.indmash.ru

Россия, 455001, Челябинская обл., г. Магнитогорск, ул. Герцена, 6, офис 508

реклама

— КАКИЕ ИСПЫТАНИЯ И В ТЕЧЕНИЕ КАКОГО ВРЕМЕНИ ПРОХОДИТ НОВАЯ МОДЕЛЬ ТЕХНИКИ?

АЛЕКСАНДР ДМИТРИЕВ,
ЧЗСА

«Любая техника в процессе её создания проходит внутренние заводские испытания в соответствии с утверждённой программой-методикой. Часть важных параметров контролируется на испытательных стендах в специализированных организациях. Одновременно с этим мы стремимся проводить продолжительные полноценные испытания выпускаемой техники у потребителей в реальных условиях эксплуатации (подконтрольная эксплуатация). Время таких испытаний всегда разное и зависит от интенсивности эксплуатации у того или иного клиента. Важно получить качественную обратную связь от потребителя, чтобы сделать продукт лучше, а клиента довольнее».

ДМИТРИЙ ТЕПЛОВ,
Краснокамский РМЗ

«Сначала готовое оборудование проходит внутреннюю проверку качества отделом технического контроля. Затем начинаются испытания на модели трактора. Мы брали трактор LOVOL 1304 на площадку завода, проверяли совместимость, надёжность креплений, скорость замены рабочих органов.

Была и серия тестов в фермерском хозяйстве, то есть смотрели на погрузчик и его рабочие органы в конкретной работе: погрузке рулонов, чистке дороги и т. д.

И уже после этого техника отправляется на государственную машиноиспытательную станцию, где получает подтверждение назначения и функциональных характеристик.

Всё это вместе с сертификацией занимает примерно год».

ОЛЕГ СОСИН,
ООО «Завод КДМ»

«Опытный образец новой модели всегда проходит заводские испытания. В зависимости от сложности продукта срок может быть различным. Например, первый мусоровоз мы испытывали в условиях производства около месяца. На КДМ на новом шасси уходит несколько дней.

Если модель прошла заводские испытания, мы передаём её эксплуатирующей организации для тестовых испытаний. После получения результатов принимаем решение о продлении срока испытания или о запуске в серийное производство».

АЛЕКСАНДР МАТВЕЕНКО,
«Русбизнесавто»

«Перед внедрением любого новшества или при замене компонентов машины, например, из-за смены поставщика, машина проходит испытания перед выходом на рынок. Характер испытаний напрямую зависит от того, какого узла коснулась доработка. Если же мы говорим об испытаниях новой модели, то это обязательные долговременные испытания при работе под нагрузкой».

РУСТАМ СУБХАНКУЛОВ,
ООО «Вагнермайер Руссланд»

«Первичным объектом испытаний становится прототип. Объём и сущность проводимых испытаний зависят от того, каких показателей планировали достичь при проектировании.

Компьютерное моделирование ещё на этапе разработки конструкторской документации позволяет проверить будущий прототип на статическую и усталостную прочность, определить коэффициент запаса по грузоподъёмности, снять характеристики при движении с ускорением при разгоне, торможении и повороте.

Однако заложить в компьютерную модель все факторы, которые могут оказывать воздействие, не представляется возможным. В реальности одновременное воздействие нескольких факторов может дать синергетический эффект, который намного сильнее повлияет на модель, чем каждый из этих факторов по отдельности. Поэтому проводятся натурные испытания прототипа на дорожных полигонах или в других специальных условиях.

Обычно в результате дорожных испытаний прототипа появляется исчерпывающий ответ на вопрос, удалось ли достичь заявленных показателей, которые закладывали в новую модель.

Например, чтобы в ходе испытаний сымитировать тот путь, который проходит полуприцеп за несколько лет эксплуатации, создаются условия, чтобы этот полуприцеп максимально быстро себя проявил, чтобы выявить возможные неисправности, слабые места или, наоборот, продемонстрировать стойкость. Такие испытания проводятся по принципу краш-теста и длятся около месяца. Они проводятся в сцепке с тягачом и включают испытания на дороге с булыжным покрытием профилированного мощения для проверки надёжности деталей подвески и рулевого привода, рамы и кузова. Проверку опытного образца полуприцепа на плавность хода и вибронагруженность также проводят на дороге с булыжным покрытием профилированного мощения: выступающие на 2,4 см над поверхностью бетона камни вызывают высокочастотные колебания неподрессоренных масс.

Обязательные испытания в основном связаны с требованиями безопасности, и тестирование прототипа должно подтвердить соответствие этим требованиям. Например, полуприцеп должен безопасным образом тормозить всеми колёсами, при этом тормозные усилия должны распределяться равномерно.

Требования государственных органов и сертифицирующих организаций нередко не охватывают всех потребительских требований. Поэтому многие производители техники, помимо обязательных испытаний, проводят дополнительные тесты. Например, испытания коррозионной стойкости лакокрасочных покрытий в соляном тумане».

реклама

МОТОМУЛ

САМОХОДНЫЕ
ТЕЛЕЖКИ
«МОТОМУЛ»

МОЙ НАДЁЖНЫЙ ПОМОЩНИК

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

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

г. Обнинск Калужской области
info@motomul.com
motomul.com
+7 (985) 22 78 555

— ВОЗНИКАЮТ ЛИ КАКИЕ-ТО СЛОЖНОСТИ В ПРОЦЕССЕ СЕРТИФИКАЦИИ ТЕХНИКИ?

ДМИТРИЙ ТЕПЛОВ,
Краснокамский РМЗ

«Мы производим сельскохозяйственную технику с 2003 года, навесные фронтальные погрузчики в различных модификациях — с 2011-го, так что процесс сертификации уже отработан».

АЛЕКСАНДР МАТВЕЕНКО,
«Русбизнесавто»

«Мы, как эксклюзивный дистрибьютор техники LGCE (SDLG) в РФ, занимаемся сертификацией всей линейки техники LGCE для российского рынка. Процесс отлаженный, и никаких проблем у нас с ним не возникает».

ОЛЕГ СОСИН,
ООО «Завод КДМ»

«Нет, есть стандартные регламентированные законодательством процедуры».

РУСТАМ СУБХАНКУЛОВ,
ООО «Вагнермайер Руссланд»

«Сертификационные испытания проводят аккредитованные организации, которые уполномочены выдавать соответствующие разрешения. Проходить процедуру сертификации лучше на прототипе или опытной партии, чтобы к началу промышленного производства нужный сертификат уже был.

Сертификация — дорогостоящий и длительный процесс, который нередко включает сезонные испытания. Например, проверка систем торможения выполняется строго на сухой дороге. Поэтому для проведения дорожных испытаний придётся ждать соответствующих погодных условий».

ИРКУТСК
2-3 ФЕВРАЛЯ 2023

ХАБАРОВСК
3 МАРТА 2023

СИБИРСКИЕ ДОРОГИ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ СЕМИНАР-КОНФЕРЕНЦИЯ

ПРИ УЧАСТИИ

РОСНЕФТЬ БИТУМ

2023 V

ЕЖЕГОДНАЯ СЕМИНАР-КОНФЕРЕНЦИЯ «СИБИРСКИЕ ДОРОГИ»

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ДОРОЖНОЕ АГЕНТСТВО РОСАВТОДОР

ОПОРА РОССИИ
ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

РОСАСФАЛЬТ
Ассоциация Производителей и Потребителей Асфальтобетонных Смесей

сибирскиедороги.рф

t.me/sibdor

8 800 201 85 38

реклама

— КАК ПРАВИЛО, СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ ПРОХОДИТ ОТ НАЧАЛА ПРОЕКТИРОВАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ ДО ЕЁ ВЫВОДА НА РЫНОК ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ? С ЧЕМ ЭТО СВЯЗАНО?

АЛЕКСАНДР ДМИТРИЕВ,
ЧЗСА

«Время от проектирования до вывода на рынок зависит от разных факторов. В первую очередь это технологическая сложность того или иного продукта и сроки технического оснащения самого предприятия для выпуска продукции в нужной комплектации и требуемом объёме. В среднем от разработки КД до первых продаж проходит точно не меньше одного года. А далее до выхода на серийное производство многое зависит от работы с рынком и потребителем. Вероятно, самое важное в этом вопросе — это поверить самому в созданный продукт и «заразить» этой верой коллектив предприятия».

РУСТАМ СУБХАНКУЛОВ,
ООО «Вагнермайер Руссланд»

«Если техника разрабатывается с нуля, на прохождение всех этапов — от НИОКР, прототипа и испытаний до сертификации и промышленного производства — уходит минимум полгода-год. Если речь идёт о созданий новых моделей в рамках непрерывного процесса производства и внедрения улучшений, тут будет сложно выделить конкретный период. Всё очень индивидуально».

АЛЕКСАНДР МАТВЕЕНКО,
«Русбизнесавто»

«Всё зависит от продукта, о котором идёт речь. Учитывая все указанные выше процессы, срок с начала момента разработки абсолютно новой модели до первой поставки машин в РФ, может достигать и нескольких лет. Но, благодаря развитой технологической базе, самый долговременный процесс — процесс разработки и испытаний — занимает существенно меньше времени».

ДМИТРИЙ ТЕПЛОВ,
Краснокамский РМЗ

«В зависимости от вида техники этот процесс занимает полтора-два года».

ОЛЕГ СОСИН,
ООО «Завод КДМ»

«Старт проектирования мусоровоза с задней загрузкой был дан 15 июля 2019 года, и уже 8 марта 2020-го из цеха выехал первый опытный образец модели СМ18 на шасси КАМАЗ, после чего он был передан компании для испытания. Первый коммерческий мусоровоз сошёл с конвейера предприятия в начале сентября 2020 года».

ЧКРЗ
ЧЕЛЯБИНСКИЙ КРАНОВЫЙ ЗАВОД
CRANES & PARTS

www.chkrz.ru

ГУСЕНИЧНЫЙ КРАН РДК-300М

- увеличенный опорный контур до 4425 мм.
- улучшенная грузоподъемность до 30 тн, которая позволяет пользователям выполнять тяжелые подъемы с той же маневренностью.
- самый МОБИЛЬНЫЙ гусеничный кран в линейке кранов РДК-М.
- дополнительно комплектуется различными секциями стрелы и гуська, грузозахватными устройствами и прочим оборудованием в широком ассортименте.
- высокая проходимость в самых сложных климатических условиях (бездорожье и прочих неблагоприятных условиях).
- работа при очень низких или очень высоких температурах (от -40° до +40°).
- транспортировка до места назначения осуществляется на стандартных полуприцепах.
- управление рабочими операциями с помощью джойстиков, монтажная скорость.
- современная комфортабельная кабина позволяет увеличить эффективность работ и снижает утомляемость оператора крана.

8 800 200 7152
+7 (351) 214-00-55 / +7 (351) 214-00-77

456505, Челябинская обл.,
Сосновский район, село Вознесенка,
ул. Почтовая, 30, пом. 1

реклама

НОЖИ НА ОТЕЧЕСТВЕННУЮ И ИМПОРТНУЮ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНУЮ ТЕХНИКУ

НИЗКИЕ ЦЕНЫ, СКИДКИ!

ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

любые запчасти к бульдозерам ЧТЗ, автогрейдеру ДЗ-98

+7 951 241 25 23
+7 (351) 790-27-22

ООО ЧелДорТрак

rollik074@mail.ru
www.челдортрак.рф

реклама

ЗА ГОД РЫНОК ГРУЗОВЫХ МАШИН СОКРАТИЛСЯ НА 15%

Новое исследование агентства «Автостат Инфо» показывает, что за 2022 год продажи грузовых машин в России сократились на 15% к 2021 году, то есть с 100 196 до 84 672 авто.

Текст: «Автостат Инфо» тел.: 8-903-735-9056

МОДЕЛИ ТОП 30 НОВЫХ ГРУЗОВЫХ МАШИН – ХРОНИКА ПОСЛЕДНИХ 12 МЕСЯЦЕВ												
	Дек.	Ноя.	Окт.	Сен.	Авг.	Июл.	Июн.	Май	Апр.	Мар.	Фев.	Янв.
Модель	2022 г./шт.											
КамАЗ 43118 6X6	926	862	842	830	737	615	521	413	748	882	820	639
Sitrak C7H 4X2	828	559	395	276	98	11	0	0	0	0	0	0
FAW J6 6X4	812	768	640	636	458	0	184	93	74	89	77	70
КамАЗ 65115 6X4	686	629	640	723	798	838	795	450	602	589	481	337
Shacman SX 325 6X4	578	443	309	392	450	321	337	206	155	106	98	65
Shacman SX 331 8X4	540	481	347	441	450	576	535	302	314	160	182	123
ГАЗон Next	507	358	329	292	222	250	242	237	339	486	556	521
КамАЗ 6520 6X4	382	301	307	398	378	279	279	130	207	374	391	320
HOWO T5G 6X4	341	0	85	279	137	0	0	0	0	0	0	17
Sitrak C7H 8X4	337	40	86	30	13	35	0	0	0	5	29	0
Shacman SX 425 6X4	312	331	218	248	172	125	89	47	16	7	2	4
КамАЗ 4514 6X4	256	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
КамАЗ 5490 4X2	252	221	212	224	224	264	243	192	215	674	734	447
КамАЗ 53605 4X2	217	113	73	100	60	74	87	49	73	78	100	75
Урал 4320 6X6	175	212	203	211	193	173	174	217	246	365	296	262
MAZ 6501 6X4	127	137	74	90	115	84	68	68	77	121	124	56
Урал 5557 6X6	121	123	53	66	68	63	93	54	147	136	148	125
КамАЗ 4308 4X2	114	159	148	124	101	55	45	26	53	101	54	49
HOWO ZZ 3327	109	39	22	35	54	152	24	42	88	39	92	33
МАЗ-MAN 6312 6X4	95	58	49	66	70	66	73	65	67	119	84	56
JAC HFC-Serie	91	0	143	131	90	85	54	39	41	54	47	37
МАЗ 5440 4X2	91	66	44	42	55	28	26	31	37	50	32	14
КамАЗ 65116 6X4	86	45	55	53	59	64	34	9	17	36	39	17
Daewoo Novus	85	66	103	82	96	33	29	14	16	21	36	26
КамАЗ 43253 4X2	84	62	14	30	57	55	79	55	84	124	92	91
JAC N350 6X4	82	58	36	77	80	137	79	44	32	58	64	31
Hongyan Genlyon CQ3406HV39 8X4	79	31	55	99	65	0	0	0	0	0	0	0
МАЗ 6317 6X6	79	61	60	46	11	18	42	17	27	47	48	33
MAN TGX 18.XXX 4X2	79	81	40	41	13	18	20	12	47	140	65	31
XCMG 25K	78	78	51	37	29	38	17	17	16	14	18	7

РЫНОК НОВЫХ ГРУЗОВИКОВ

К концу года грузовой рынок, который показывал относительно стабильный рост в течение всего года, вырос с ноябрьских 8 219 до 10 711 машин в декабре. При этом декабрьский показатель продаж в 2022 году оказался лишь на 3,8% ниже значения, зафиксированного в аналогичный месяц 2021 года (11 129 единиц).

Итоги года на рынке новых грузовиков показывают, что доля российских машин, хотя и сократилась к 2021 году с 56,1 до 54,5%, всё же остается больше доли иномарок. За 2022 год к 2021 году доля грузовиков-иномарок подросла с 44 до 45,5% соответственно.

При этом за тот же период сегмент российских машин продемонстрировал более существенное падение, чем сегмент иномарок. Продажи российской техники упали в годовом сравнении на 18%, с 56 212 до 46 131 шасси, а продажи иномарок уменьшились на 12%, с 43 984 до 46 131 авто.

Рассматривая динамику всего рынка за 2022 год, можно отметить, что пик продаж грузовых машин в РФ был зафиксирован в декабре 2022 года — 10 711 единиц. С начала года (с февраля) рынок шёл по нисходящей динамике и в мае «просел» до 4 324 машин, после чего взял курс на рост показателей реализации.

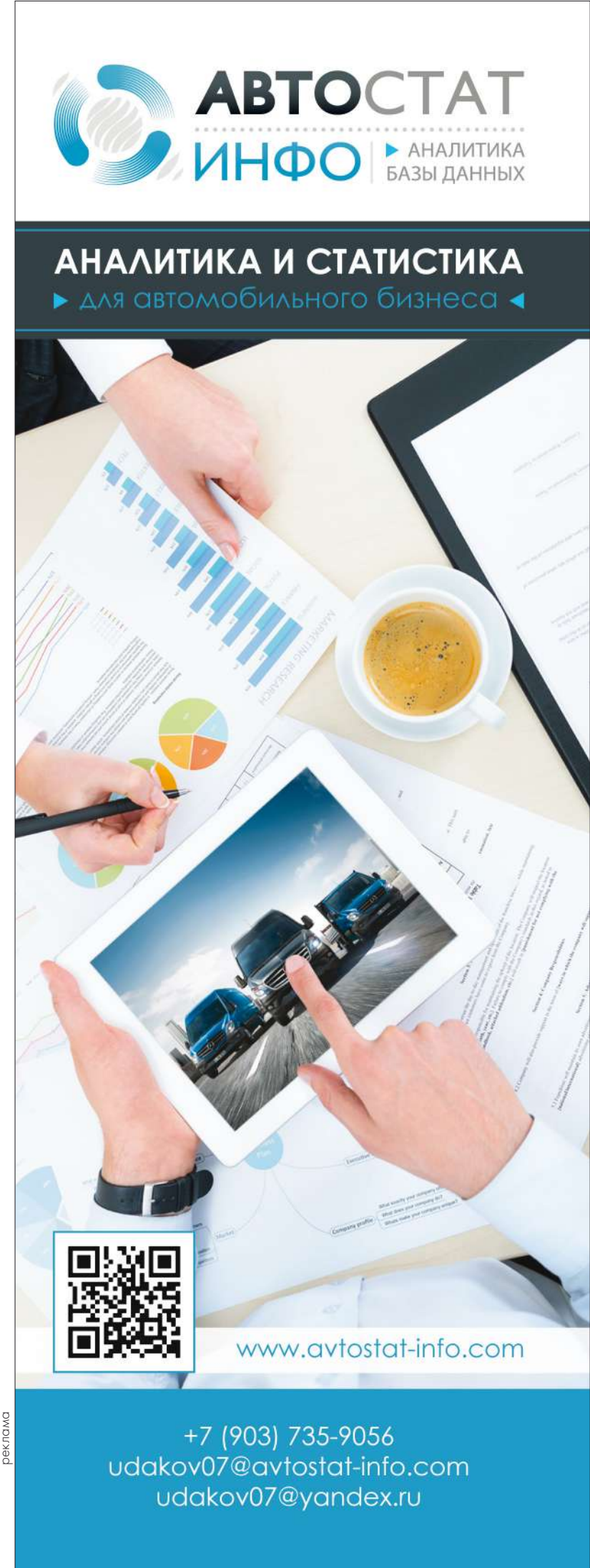
На федеральном уровне лидером рынка новых грузовиков в 2022 году стал «КАМАЗ», который, несмотря на все сложности прошлого года, продал 31 994 машины против 36 394 единиц в 2021 году (-12%). Второе место в годовом рейтинге занял китайский бренд Shaanxi, показавший многократный прирост продаж к 2021 году — с 2 781 до 9 641 авто.

«ГАЗ», показавший спад на 46% (с 10 230 до 5 537 шасси), переместился на третье место рейтинга продаж. Четвёртым в этом списке стал «УРАЛ», показавший годовой прирост на 2%, с 4 595 до 4 685 единиц. Замыкает топ-5 брендов рынка новых грузовиков в России в 2022 году ещё один китайский бренд — FAW с приростом на 159% (с 1 733 до 4 493 единиц).

Годовой топ-5 моделей грузового рынка по итогам 2022 года возглавил «КамАЗ-43118» — 8 835 машин против 8 115, реализованных за 2021 год (+9%). «КамАЗ-65115» показал второй результат — 7 568 проданных машин за 2022 год, что на 4% меньше, чем за 2021 год (7 274 штуки). Shaanxi SX331 вышел по итогам года на третье место рынка грузовых машин, продемонстрировав прирост на 196% в 2022 году к 2021 году, то есть с 1 503 до 4 451 авто. В топ-5 моделей в годовом рейтинге рынка новых грузовиков входят также «ГАЗон NEXT» и «КамАЗ-5490». В годовом сравнении продажи грузовых машин Горьковского автозавода сократились на 47%, с 8 159 до 4 339 единиц, а показатели реализации модели Камского автозавода уменьшились на 51%, с 8 020 до 3 902 авто.

РЫНОК Б/У ГРУЗОВИКОВ

На фоне заметного спада продаж на рынке новых грузовиков рынок грузовой техники с пробегом показывает большую стабильность. По данным «Автостат Инфо», за весь в России было продано 280 563 грузовика с пробегом, что только на 3,4% меньше результата за 2021 год — 290 534 единицы. Примечательно, что в четвёртом квартале 2022 года вторичные продажи показывали высокие значения относительно других месяцев 2022 года: так, например, с ноября по декабрь перерегистрации выросли с 24 490 до 29 154 единиц техники. И декабрьские показатели оказались рекордные относительно всего года. При этом минимум

реклама


МОДЕЛИ ТОП Б/У ГРУЗОВЫХ МАШИН 30 – ХРОНИКА ПОСЛЕДНИХ 12 МЕСЯЦЕВ												
	Июн.	Май	Апр.	Мар.	Фев.	Янв.	Дек.	Ноя.	Окт.	Сен.	Авг.	Июл.
Марка	2022 г./шт.											
Volvo Serie FH 4X2	1266	1075	1086	1148	899	1022	754	538	639	840	1029	711
КамАЗ 43118 6X6	1168	858	663	682	823	683	695	597	718	762	673	477
КамАЗ 65115 6X4	1136	1029	830	993	1082	1013	1051	808	1073	1160	886	646
Mercedes Actros	1081	803	712	687	1013	673	564	498	1059	701	930	662
КамАЗ 6520 6X4	1011	650	608	655	685	617	653	591	649	754	624	457
ГАЗон Next	882	680	622	623	704	610	609	484	695	777	571	429
КамАЗ 5490 4X2	634	612	599	617	543	515	569	464	655	738	655	469
Hyundai Mighty	597	535	471	328	537	488	421	409	557	581	504	363
Урал 4320 6X6	582	356	336	301	315	286	271	239	323	336	288	169
Scania Serie R 4X2	536	534	469	478	545	504	508	395	494	558	447	329
Fuso Canter	509	546	475	482	483	437	488	407	530	498	494	384
ГАЗ 3309	502	351	360	397	430	423	478	359	546	445	419	307
ГАЗ 3307	473	427	374	423	441	432	425	372	470	410	362	238
DAF XF 105 FT 4X2	464	401	403	457	435	380	328	265	312	366	358	279
КамАЗ 55111 6X4	460	382	371	400	368	386	390	408	477	437	361	270
MAN TGX 18.XXX 4X2	391	374	368	380	343	336	213	144	332	310	311	225
ГАЗ 3310 Валдай	384	396	317	432	396	397	375	361	508	482	428	325
КамАЗ 53215 6X4	339	280	199	306	299	305	292	284	336	350	303	243
КамАЗ 65117 6X4	334	221	221	231	291	203	251	196	273	285	247	184
Scania Serie G 4X2	325	314	274	234	246	250	212	162	191	224	255	220
Isuzu ELF	319	291	314	273	252	346	319	279	357	306	291	208
КамАЗ 5320 6X4	305	259	208	258	278	348	342	315	326	305	274	198
SHAANXI SX 325 6X4	271	286	237	244	310	257	221	162	285	249	253	154
ГАЗ 3308 Садко	269	214	153	140	154	153	163	149	201	170	174	107
Nissan Atlas	246	327	319	310	251	291	288	284	335	304	276	197
КамАЗ 43253 4X2	245	167	123	137	170	186	147	130	153	135	153	88
Isuzu NQR	243	174	208	173	292	215	247	182	317	293	257	255
Scania Serie P 6X4	228	143	114	105	123	173	149	98	126	149	155	120
МАЗ 5440 4X2	216	196	193	186	220	179	204	198	216	236	191	157
Урал 5557 6X6	212	173	138	143	171	178	172	147	149	167	127	107

продаж был зафиксирован в январе — 16 932 авто, а относительно заметное снижение показателей реализации на вторичном рынке грузовых машин можно отметить с апреля по май, когда показатели перерегистраций уменьшились с 25 170 до 19 121 шасси.

Перерегистрации грузовиков «КАМАЗ» в 2022 году выросли на 1,8% к результатам 2021 года, с 73 763 до 75 075 единиц, что стало лидирующим показателем на рынке грузовых машин с пробегом в прошедшем году. Перерегистрации у «ГАЗа» сократились в тот же период на 10%, с 31 148 до 28 036 штук. Также за прошлый год в стране было продано 20 702 грузовых машины Volvo, что на 6,7% меньше, чем за 2021 год — 22 197 единиц. Таким образом, шведский бренд стал лидером вторичного рынка грузовиков среди иномарок. Чет-

вёртый результат в общем рейтинге рынка подержанных грузовиков заняла Scania, показав в годовом сравнении снижение перерегистраций на 1,6%, с 17 001 до 16 731 авто. Замыкает топ-5 MAN с результатом 16 180 единиц, что на 7,5% ниже перерегистраций за 2021 год (17 483 машины).

Рейтинг вторичного рынка грузовых машин по итогам всего года возглавила модель «КамАЗ-65115», перерегистрации которой выросли на 3% в годовом сравнении, то есть с 11 370 до 11 707 единиц. На 5% за тот же период «просели» перерегистрации у Volvo FH, с 11 606 до 11 007 шасси, что стало вторым результатом среди всех моделей и первым среди иномарок. На третьем месте в годовом рейтинге оказался Mercedes Actros с 8-процентным приростом перерегистраций, с 8 668 до 9 383 штук. В пятёрку моделей, лидирующих по продажам на вторичном рынке,

вошли по итогам 2022 года также «КамАЗ-43118» и «КамАЗ-6520». В годовом сравнении перерегистрации внедорожной модели выросли на 12,6%, с 7 815 до 8 799 единиц, а перерегистрации у «6520», наоборот, упали на 2%, с 8 134 до 7 954 машин.

Подводя итоги 2022 года на рынке грузовых автомобилей в РФ, можно заключить, что в течение года этот сегмент техники проявлял относительную стабильность. Заметно, что на рынке выросло значение китайской техники и доля таких машин будет расти и в 2023 году. В объёме вторичных продаж «китайцы» пока не имеют такого сильного влияния, здесь среди иномарок пока ещё сильны «европейцы». Но в 2023 году структура продаж вторичного рынка грузовиков продолжит меняться в сторону усиления доли российской техники и китайских марок.

реклама

МАНЁВРЫ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Рынок международных перевозок лихорадило почти половину 2022 года. Ограничения со стороны Европы периодически ужесточались. Транспортные компании переориентировались на восточные страны, но столкнулись с нехваткой пропускной способности на погранпереходах, дефицитом контейнеров и т. д. Внутри страны тоже не всё гладко, да ещё и с обслуживанием техники и обновлением автопарков возникли трудности. Какие проблемы удалось решить, а с какими ещё предстоит справиться?

Подготовил Артём Щетников

Фото: icomp-Freepik

ИДЁМ НА ВОСТОК

«Ситуация, сложившаяся в логистической отрасли в 2022 году, беспрецедентна для всех участников рынка. Российские перевозчики, ранее работавшие со странами ЕС, Великобританией и Норвегией, лишились этих рынков и ныне могут лишь забирать привычные для них грузы из зон ТЛЦ. Коллеги столкнулись со всеми этапами трансформации международных перевозок, очередями на границах, отсутствием заказов и т. п. Многие из них переориентировали свой транспорт на перевозки по России, поставки из Турции и стран СНГ. Некоторым перевозчикам пришлось и вовсе покинуть транспортный бизнес либо существенно сократить количество транспортных средств», — описывает положение дел **коммерческий директор ООО ТК «СОТА Логистик» (SOTA Logistic) Кирилл Латинский**.

Весной беспрецедентное повышение ключевой ставки ЦБ привело к удорожанию кредитов и лизинга, в том числе по действующим договорам, добавляет **директор компании ООО «Полуприцеп» (бренд «Полуприцеп.рф») Александр Проскурин**. В списке проблем и исход крупных грузоотправителей — представителей американского и европейского бизнеса, что привело к резкому сокращению объём перевозок и внутри страны.

Из-за изменения логистических цепочек начались задержки в поставках и простои на производственных площадках. Многие проекты были заморожены либо вообще отменены, отмечает **руководитель отдела продаж ООО «АСТ Плюс» Даниил Демьянов**.

Бизнесу пришлось искать новые коридоры. И задействовать мультимодальные перевозки. Но и тут без эксцессов не обошлось.

«С 1 марта крупнейшие мировые контейнерные перевозчики прекратили перевозку в Россию и из неё. Их доля рынка была около 50%, этим операторам принадлежала большая часть контейнеров. На их место достаточно быстро пришли игроки меньшего калибра. Эти линии имеют суда меньшей грузоподъёмности, количество судозаходов существенно возросло. В итоге порты Дальнего Востока и Новороссийска испытывают серьёзные сложности с перевалкой грузов», — даёт расклад **директор департамента автомобильных перевозок ООО «Навиния Рус» (Nawinia Rus) Елена Подольская**.

Она приводит итоги третьего квартала 2022 года: общее снижение пере-

Фото: jcomp-Freepik

валки грузов в контейнерах в российских портах составляет порядка 33%. При этом ярко выражено падение на Балтике (-80% по итогам 3 квартала). Как глобальный результат, произошло смещение объёма перевозок с запада на восток.

Свою лепту внесли закрытие воздушного пространства над Европой и Америкой и отказ международных аэропортов принимать самолёты из РФ. По словам г-жи **Подольской**, в связи с этим сильно уменьшилось количество вариантов доставки грузов воздушными судами напрямую в Россию. В то же время стали развиваться маршруты авиаперевозок через третьи страны: Иран, Узбекистан, Турцию, ОАЭ и т. д. В этих странах есть относительно крупные аэропорты, например Тегеран и Ташкент, и действительно крупные авиахабы, такие как Стамбул и Дубай. Крупные игроки, такие как Nawinia, стали консолидировать грузы в этих хабах практически со всего мира и далее отправлять их в РФ.

«С августа пошли заказы на доставку грузов в новые регионы: Донецк, Луганск, Харьков, Запорожье, куда везут стройматериалы и продовольствие, плюс заказы Минобороны России на доставку материалов для военных построек. По этим направлениям поехал очень большой объём грузов.

Количество машин и выполняемых рейсов более или менее сбалансировалось. Свою роль в этом сыграл и негативный фактор: после событий первого полугодия выбыло много участников рынка грузоперевозок. На фоне падения грузопотока и повышения расходов на содержание парка многие предприниматели не смогли платить за лизинг — лишились техники и бизнеса. С другой стороны, если бы эти машины не остановились, то переизбыток конкуренции и ценовой демпинг мог убить всю отрасль», — размышляет **Александр Проскурин**.

«Практически все перевозчики с крупными автопарками получили значительные убытки, которые можно было покрыть лишь за счёт эффективной экспедиции грузов, но этим занимаются не все. Трудный 2022 год привёл некоторые компании к банкротствам, многие были вынуждены сократить количество ТС в автопарках. Наибольшие убытки получили крупные собственники автопарков, которые оперировали исключительно своей техникой», — уточняет **Кирилл Латинский**.

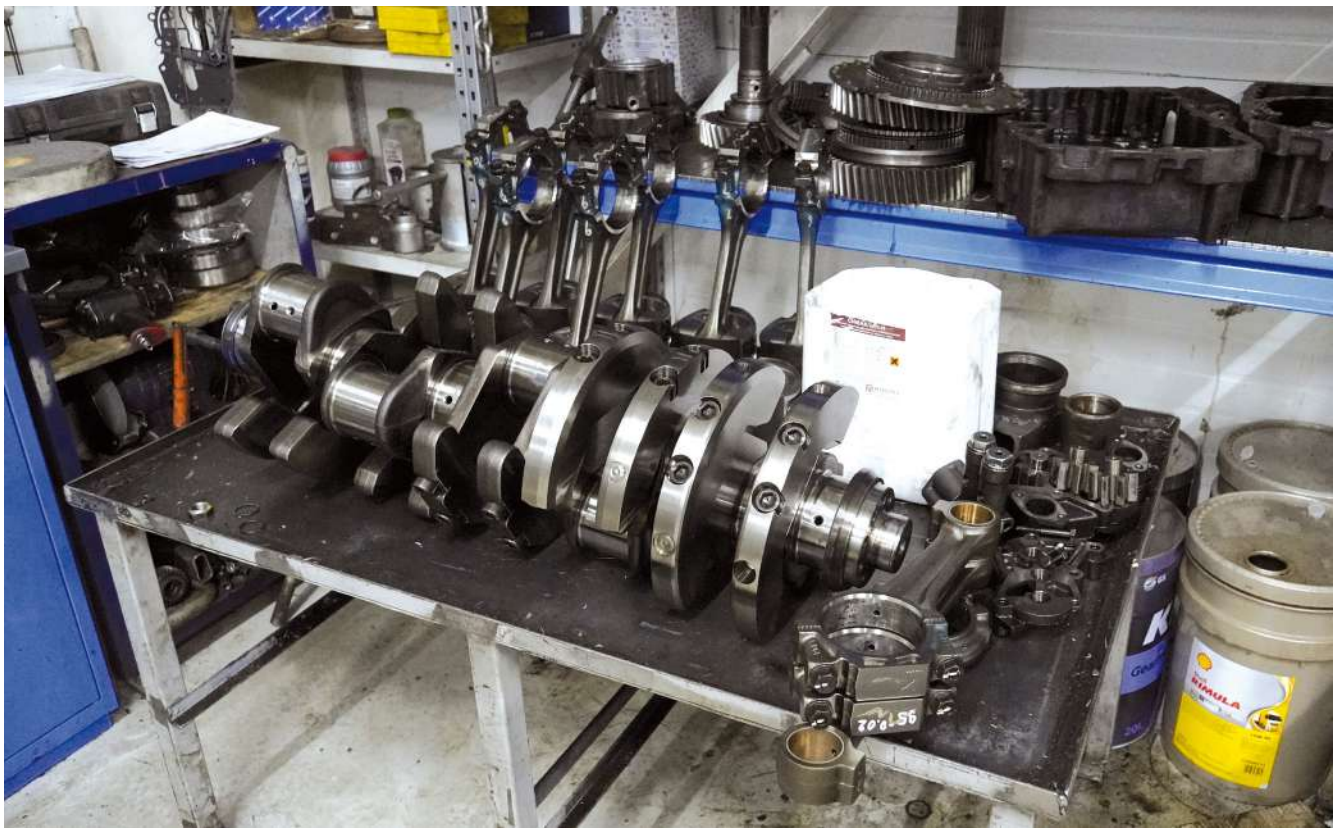
ТЕХНИКА И ЗАПЧАСТИ

Затраты на содержание автопарков возросли, по некоторым статьям расходы кратно увеличились, рассказывает **Кирилл Латинский**. Закупка

ПРОГНОЗ ЭКСПЕРТА

КИРИЛЛ ЛАТИНСКИЙ,
коммерческий директор
ООО ТК «СОТА Логистик»
(SOTA Logistic)

«Можно отметить несколько основных трендов на рынке грузоперевозок. Российские компании находятся в поиске новых поставщиков для диверсификации цепочек поставок с целью обеспечения стабильности своих бизнесов. Логистические операторы активно участвуют в этом процессе. Кроме того, появляются новые услуги, такие как перевозка морских контейнеров в полувагонах, контрейлерные перевозки, запуск новых паромов для контейнеров и автопоездов из Турции в Россию. Логисты создают и развивают торговые компании и складские хабы в лояльных либо нейтральных к России странах, чтобы иметь возможность осуществлять поставки товаров по параллельному импорту и транспортировать грузы в РФ из санкционных списков. Это позволит обеспечить равномерность товаропотока в Россию, а также снизить стоимость транспортировок. Помимо этого, российские транспортные компании переориентировали свои предпочтения в закупках техники: европейский транспорт заменяется китайским и турецким.
Прогноз на 2023 год пессимистичный, так как ожидаем продолжение тренда на сжатие российской экономики и, как следствие, снижение прибыли транспортно-логистических компаний. Возможно развитие кадрового голода. В целом сложно прогнозировать развитие событий, поскольку пока горизонт планирования составляет примерно 1-2 месяца».



нового транспорта стала практически невозможной ввиду повышения стоимости техники, лизинга, страхования и прочего.

«Количество доступного транспорта в России резко уменьшилось, и в стране наступил дефицит транспортных средств. Те марки европейских грузовиков, к которым уже давно привык рынок, на сегодняшний день если и завозят, то очень в небольшом количестве и по новым схемам. Китайский рынок начинает поставлять необходимые транспортные средства, но этих объёмов недостаточно. В результате обновление автопарка идёт очень туго. А если нет обновления автопарка, транспортные средства чаще ломаются, а значит, их обслуживание становится ещё дороже», — добавляет **директор по транспортной логистике ООО «Байкал-Сервис ТК» Виталий Скуратов**.

Елена Подольская оценивает рост цен на запчасти для техники в среднем на 50%, а увеличение затрат на техобслуживание автомобилей на 60-70%. По словам **Даниила Демьянова**, его компании-перевозчику пришлось искать аналоги европейских тягачей и полуприцепов в дружественных странах либо переходить на отечественные.

В июле стало чуть легче, уточняет **Александр Проскурин**: поехал параллельный импорт техники и запчастей через Турцию, Армению, Беларусь и Казахстан. А осенью запчасти подешевели относительно пиковых значений весной. Продажи техники замедлились, но положительная динамика уже наметилась, рассуждает эксперт. Грузы перевозят, и транспортным компаниям нужно обновлять парк: у многих техника старая, у кого-то разбилась в аварии, а кто-то расширяется, потому что пытается занять долю рынка. Если весной продажи техники упали на 70–80% по отношению к 2021 году, то в третьем квартале 2022 падение уже составило 50% к прошлому году. Конечно, бума закупок не случилось и в ближайший год не предвидится, оценивает глава «Полуприцеп.рф». Но в целом ситуация по продажам техники начала постепенно откатываться.

«Первые европейские тягачи, которые летом пошли параллельным импортом, плюс-минус были в одну цену: 16–18 млн рублей за новый тягач, а в начале года они стоили в России порядка 10 млн руб. Осенью технику из Европы стало возить всё больше людей, предложений на рынке стало много, и цена стала опускаться. К декабрю цена на новый европейский тягач была уже на уровне 12–13 млн руб. Если «КАМАЗ» возобновит производство и сможет удержать адекватную цену, это ещё больше снизит стоимость грузовой техники. Покупать станет проще, это тоже повлияет на спрос», — прогнозирует г-н **Проскурин**.

Однако эксперт призывает не особенно рассчитывать на поставки тягачей и полуприцепов по схеме параллельного импорта. Во-первых, пополнять парки машинами фактически без гарантии резона нет. Во-вторых, для крупных игроков история с обновлением подвижного состава может растянуться на годы.

«Везти машины крупными партиями по схеме параллельного импорта не получится. Ты не можешь заключить договор, например, с Mercedes-Benz в Германии через какую-нибудь армянскую фирму и покупать технику партиями. Mercedes так не продаёт. Можно где-нибудь в Венгрии найти продавца, который продаст пару тягачей, потом другого продавца в Чехии. Но для дилерской сети это несерьёзно. Они не могут эффективно организовать параллельный

импорт, этим могут заниматься только небольшие частные компании. Как в 1990-е годы челночники, которые гоняли с клетчатыми сумками за джинсами в Турцию и торговали ими с высокой маржой. Вот и сейчас идёт колоссальный рост челноков. Каждый частник везёт параллельным импортом всего по две или три машины. Но так как этих частников сотни, то суммарно получается очень даже приличный объём. Но параллельный импорт — разрозненный, не поддаётся ни статистике, ни консолидации. Челночество не бизнес, а временное явление», — рассуждает директор «Полуприцеп.рф».

Он говорит, что в такой ситуации дилеры начинают искать альтернативные поставки — условно говоря, из дружественных стран. Уже сейчас в России дилерство китайских брендов получили практически все игроки, ранее продававшие европейские грузовики. И с налаживанием поставок с рынка начнут выдавливать всех челноков.

ТАРИФНЫЕ КАЧЕЛИ

Как уже было сказано, европейское направление автомобильных грузоперевозок во втором квартале 2022 года резко потеряло свой грузопоток из-за совместных санкций.

«Зато ближневосточное и китайское направление испытывает значительный перегруз. Основной проблемой для потребителей услуг стало увеличение сроков из-за нехватки пропускных способностей погранпереходов, к примеру, со стороны Китая, а также роста цен, поскольку многие клиенты нуждаются в более быстрой доставке, происходит экономически обоснованная тенденция спроса-предложения», — говорит **учредитель ООО «СиноИмпорт ВЭД» (SinoImport) Кристина Анисимова**.

На рост тарифов на грузоперевозки повлияли уже озвученные факторы в виде проблем с комплектующими, дефицитом самой техники, так и другие. Среди них **коммерческий директор ООО «Навиния Рус» (Nawinia Rus) Светлана Почечуева** выделяет удлинение маршрута с европейских направлений в виде заезда в Турцию, длительные простои транспорта на границах, подорожание топлива. Также сказались дефицит качественного водительского состава и усложнение логистики на европейском направлении: в маршрут добавились перегрузы и перецепки на территориях ТЛЦ. По оценкам г-жи **Почечуевой**, услуги для клиентов по европейским направлениям подорожали в 2-3 раза, в Китай — на 40-60%, СНГ — на 15-20%. Скачок цен по внутрироссийским направлениям эксперт оценивает от 15 до 50% в зависимости от регионов.

«Кстати, СНГ в этом году показывает уровень цен «высокого» сезона гораздо ниже, чем в аналогичный период 2021 года. Сказалось то, что высвободившийся транспорт с Европы перешёл на направление СНГ», — поясняет представитель Nawina Rus.

А вот, по словам **Даниила Демьянова**, внутрироссийские перевозки подорожали в пределах инфляции,

реклама

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

КРИСТИНА АНИСИМОВА,
учредитель ООО «СиноИмпорт ВЭД» (SinoImport)

«Основной тренд по автоперевозкам — это проблема нехватки подвижного состава и запасных частей. В краткосрочной перспективе на 2023 год я вижу прекрасное время для Китая и китайских грузовиков, которые заменят такие марки, как Scania и MAN. На всё это нужны время и немалые средства. Надеюсь, что государство примет меры по субсидированию автоперевозчиков, предоставлению льготных ставок или вообще беспроцентных кредитов. Ведь перевозки — это кровеносная система всей экономики. Увеличение стоимости транспортировки сразу сказывается на благосостоянии населения: растут цены на товары и продукты питания. Всё взаимосвязано.
Также увеличение пропускной способности погранпереходов улучшит в целом состояние перевозок. Компании начнут получать свои грузы быстрее, острая потребность спадёт, и цены могут хотя бы прекратить расти».

а международные — более значительно, на 20-30%, где-то на 50%, в зависимости от схем поставок.

Ставки на услуги автоперевозок к лету стали подниматься, вспоминает **Александр Проскурин**. В июле были пиковые цены — в моменте ставки повышались до 20%. В октябре рост ставок замедлился. К концу года рост тарифов составил примерно 10–12% по отношению к 2021 году. Получается, в итоге услуги автоперевозки в 2022 году подорожали примерно на уровень инфляции.

Генеральный директор ООО «Эй Си Эл» (Agile Customs & Logistics) Мария Симакова оценивает рост услуг на автоперевозки в 1,5-2 раза и делится практикой своей компании, согласно которой увеличились объёмы грузов из портов Новороссийска и Дальнего Востока.

«Порты Владивостока и прежде были загружены, но сейчас они загружены колоссально. Добавим к этому сокращение доли ж/д перевозок при вывозе импорта из-за дефицита порожних ж/д платформ и контейнеров. И получим наглядный пример высокого спроса на автовывоз. Как следствие, нехватка автомобилей и рост цен на транспортировку автотранспортом.

Подрядчики по направлениям двух столиц также поднимают цены, чтобы окупить перевозку на круг, т. к. из-за уменьшения импорта/экспорта через порты Санкт-Петербурга, не факт, что у перевозчиков получится взять груз обратно и они не поедут пустыми. Во избежание убытков автотранспорт должен быть загружен в обе стороны маршрута», — разъясняет г-жа **Симакова**.

Между тем **Виталий Скуратов** утверждает, что объёмы грузов на рынке, наоборот, уменьшились. Основной причиной этого он называет падение импорта. Из страны ушли крупные производители, продукцию которых сейчас продолжают завозить, но уже по другим схемам. По словам представителя «Байкал-Сервис ТК», это не тот объём, что был раньше. Да, внутрироссийское производство растёт, но оно пока не замещает объёмов, которые обеспечивали ушедшие с рынка крупные производители. И, подчёркивает г-н **Скуратов**, это не может произойти одномоментно — необходимо время для стабилизации ситуации.

«Импорт из стран, поддержавших санкции, рухнул как минимум на 55-60%. Из дружественных и лояльных государств объём поставок, наоборот, повысился за счёт снижения грузопотока с Запада, однако общий рост не покрывает убытки от падения. Фактически общий объём импорта снизился, по нашим оценкам, примерно на 20-25%», — солидарен с коллегой **Кирилл Латинский**.

Впрочем, он говорит, что по состоянию на декабрь 2022 года уровень тарифов на внутрироссийские перевозки полностью восстановился после весеннего падения, а где-то даже превысил значения декабря 2021-го. Тарифы же на международные перевозки значительно выросли. А вот стоимость транспортировки грузов из стран, поддержавших санкции, существенно повысилась: в 2-5 раз в зависимости от периода, отмечает представитель SOTA Logistic. По его данным, подорожали и перевозки из стран, не поддержавших санкции, особенно из государств, которые являются транзитёрами санкционных товаров для России.

«Международные автомобильные перевозки всегда были дороже железнодорожных и морских, благодаря скорости доставки. Но сейчас из-за значительных заторов на погранпереходах автотранспорт уже нельзя назвать самым быстрым. Однако он всё же остался самым дорогим. По средней оценке, международные автоперевозки подорожали на 41–52% только за 2022 год из-за роста цен автопарка, запасных частей, которые приходится приобретать через третьи страны, увеличения стоимости топлива и ставок лизинга», — говорит **Кристина Анисимова**.

ПОКОЙ НАМ ТОЛЬКО СНИТСЯ

Собственно, проблемы на международных направлениях, начавшиеся ещё в ковидную пандемию, никуда не исчезли. Тогда, как напоминает **Мария Симакова**, многие предприятия были закрыты и логистики было очень мало. В данный же период всё-таки

больше отгрузок: несмотря на запреты и санкции бизнес адаптировался и нашёл пути для доставки грузов, хоть и с дополнительными издержками и увеличенными сроками доставки.

«В 2020–2021 годах участники рынка понимали, что все ограничения рано или поздно закончатся, последует активное восстановление, что, собственно говоря, мы и наблюдали с весны прошлого года. Все иностранные и внутренние законодательные инициативы и ограничения были направлены исключительно на борьбу с COVID-19 и минимизацию последствий для экономик. События февраля 2022-го привели к введению против России беспрецедентного уровня санкций, а противостояние им со стороны властей РФ и бизнес-сообщества является ничем иным, как борьбой за устойчивость отечественной экономики», — проводит параллели **Кирилл Латинский**.

По его мнению, ситуация 2022 года отличается от пандемической следующими факторами.

Фото: Freepik

• Кратный рост стоимости перевозок товаров, как включённых, так и не включённых в западные пакетные санкции из стран, поддерживающих эти ограничения. Это сопровождается существенным увеличением транзитных сроков поставок, особенно санкционных позиций. При этом часть продукции купить и доставить в Россию практически невозможно.

• Увеличение стоимости доставки товаров и повышение цен на них

реклама

Фото: Freepik

из стран, не присоединившихся к санкциям. Зарубежные партнёры пользуются ситуаций, извлекая из неё сверхприбыль.

• Проблемы, связанные с валютными транзакциями.

• Постоянная корректировка стратегий и коридоров поставок санкционных товаров, так как западные страны принимают активные меры по недопущению нарушений иностранным бизнес-сообществом пунктов восьми пакетов санкций.

• Отсутствие возможности среднесрочного и долгосрочного планирования. Все процессы прогнозируются лишь в краткосрочном периоде. Это применимо практически ко всему: стоимости товаров и логистики, жизнеспособности транспортных коридоров и финансово-юридических схем поставок.

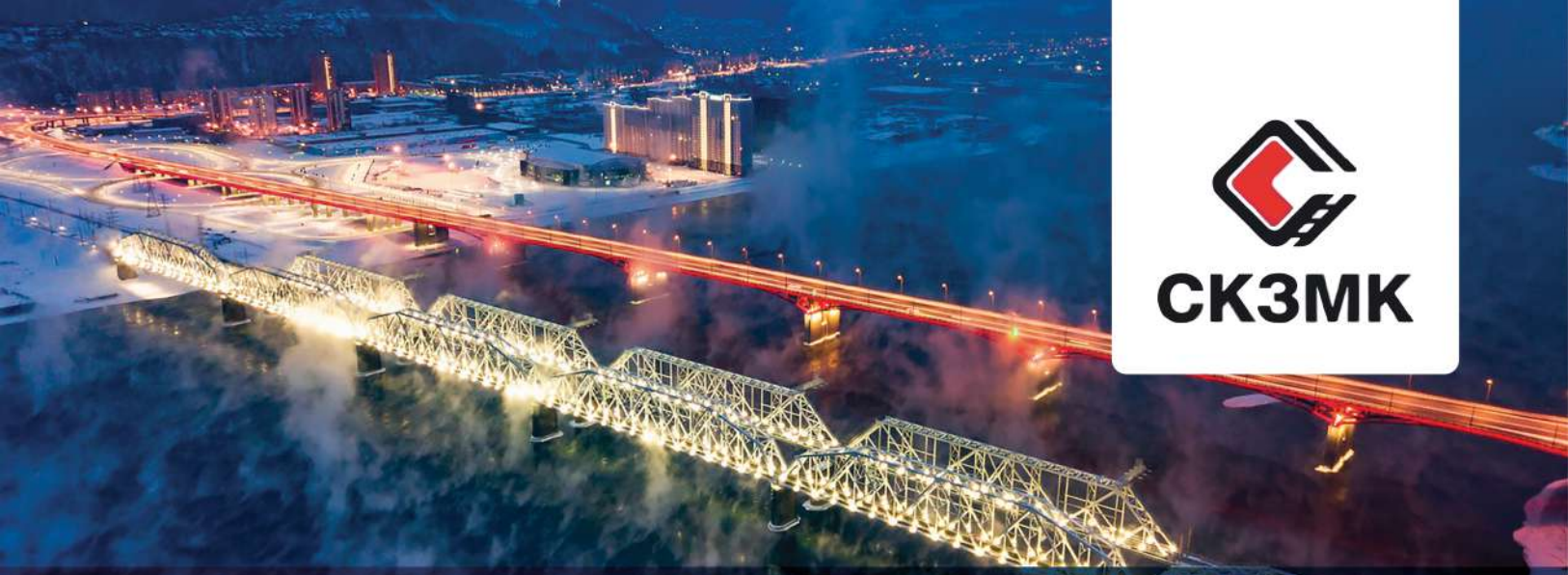
• Появление новой географии поставок. Российский бизнес находит всё новых поставщиков и покупателей по всему миру, а логистические провайдеры организовывают необходимые коридоры поставок и хабы.

К слову, поиск новых международных маршрутов, конечно, сыграл на руку перевозчикам. Логистические компании быстро переориентировались и стали завозить грузы (кстати, не обязательно санкционные) через порты Турции, а затем в режиме реэкспорта автотранспортом в Россию. Но никто не говорил, что будет легко.

«В связи с резкой переориентацией увеличились заторы на погранпереходах с Грузией и Азербайджаном. Опять же, рассматривая международные перевозки в целом, отмечу, что многие морские линии прекратили свою работу в России, в связи с этим открылись новые коридоры. Например, из портов Индии сейчас стало выгоднее и быстрее везти грузы автотранспортом по международному транспортному коридору «Север — Юг». Китайское направление всё также лихорадит ещё после пандемии, Китай то и дело закрывается на карантин, от этого страдают сроки производства товаров, сроки отгрузки, и случается такое, что перевозок нет, зато потом как снежный ком скапливаются машины на погранпереходе Маньчжурия — Забайкальск. Благо, что в 2022 году открылся путь через Благовещенск через новый автомобильный мост, но и это не улучшило ситуацию в краткосрочной перспективе, потому что огромный поток грузов идёт теперь из Азии, и все порты перегружены, соответственно, большой объём переходит на автоперевозки», — делится опытом **Кристина Анисимова**.

Она так же неоднозначно относится к играм с параллельным импортом. Учредитель SinoImport поясняет: чтобы ввезти параллельный импорт, нужно предоставить документ от владельца, разрешающий экспорт товара из другой страны, то есть в экспортной декларации должна быть указана торговая марка.

«Например, возьмём Китай. Если подавать всё по закону, то китайская таможня запросит письмо правообладателя для экспортёра о возможности ввоза в любую страну. Правообладатель такое письмо для России не даёт, поэтому параллельный импорт — это, по сути, серый импорт с привлечением третьих стран и указанием недостоверных данных в декларации при вывозе товара из другой страны в Россию. Многие пренебрегают этим вопросом в краткосрочной перспективе и возят, но если подумать о будущем, то таможня может задавать вопросы для подтверждения стоимости, где



СКЗМК

ООО «СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ЗАВОД МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ» — ГАРАНТ БЕЗОПАСНОСТИ НА ДОРОГАХ

Что является главным на дорогах? Конечно же, безопасность участников дорожного движения. ООО «Северо-Кавказский завод металлоконструкций» («СКЗМК») обеспечивает её уже 14 лет, выпуская различные технические средства для автодорог федерального, регионального и муниципального значения.

Все виды дорожных знаков, пешеходные и дорожные ограждения, рамные металлические опоры, остановочные павильоны, опоры освещения — и это далеко не полный перечень того, что производит компания. Тем более, что там освоили новое направление — производство и монтаж железнодорожных платформ.

У готовой продукции ООО «СКЗМК» довольно широкая география распространения: её поставляют в 32 региона нашей страны от Крыма до Приморского края. В числе поставщиков предприятия: ПАО «Северсталь», ПАО «Магнитогорский Металлургический Комбинат», ООО «Уралцинк», ПАО «Новолипецкий Металлургический Комбинат», АО «Евраз Маркет» и другие. Специалисты компании могут сами установить технические средства на любых участках автодороги, а также своевременно доставят готовую продукцию на место дорожных работ.

Впечатляет мощность производства завода: за год «СКЗМК» может выпускать, например, до 270 км барьерных и пешеходных ограждений, а также до 115 тысяч дорожных знаков. У компании есть собственное производство металлоконструкций.

Непрерывный процесс изготовления технического оборудования для организации дорожного движения кипит в 6 цехах. На заводе установлено только высокотехнологичное оборудование от европейских и отечественных производителей.

Производство дорожных знаков — один из основных видов деятельности завода, поэтому специалисты внимательно следят за качеством. Завод изготавливает дорожные знаки из оцинкованной стали с использованием высококачественных светоотражающих материалов. Корпус знаков имеет двойную отбортовку и отличается надёжностью крепления.

Неудивительно, что уровень готовой продукции высоко оценивают дорожные организации, тесно сотрудничающие с ООО «СКЗМК», а

именно ООО «Дорснаб», ООО «ДСК», ООО «Навастрой», АО «Группа Строительных Компаний «ДОН», ФКУ Упрдор «Каспий», АО «ДСК «Автобан».

В состав группы компаний, кроме ООО «СКЗМК», входят и другие предприятия: ООО ЗСК «Кубань» (завод стальных конструкций), ООО «Белая Линия» и ООО «ЮгЭнергоПром». Заводы взаимно дополняют друг друга, благодаря чему, сотрудничая с ООО «СКЗМК», можно получить обширный спектр продукции: от эмалей для нанесения дорожной разметки до грузовых железнодорожных вагонов.

В частности, у ООО «СКЗМК» есть обособленное подразделение в городе Назарово, где в год производят свыше 15 000 т металла. Специалисты со всей ответственностью подходят к изготовлению таких масштабных металлоконструкций, как ж/д и автомобильные мосты, стальные конструкции для строительства, барьерные ограждения, даже каркасы для АЭС и ТЭС и многое другое.

Группа компаний также занимается лакокрасочным производством (ООО «Белая Линия»), специализируясь на материалах для разметки автодорог, объектов ж/д инфраструктуры, территории морских портов и взлётно-посадочных полос аэропортов. Собственная научно-производственная лаборатория способствует изготовлению высококачественных термопластиков, эмалей и холодных пластиков.

В итоге ООО «СКЗМК» и другие компании в составе группы обеспечивают целостное обустройство дорожных комплексов, ставя в приоритет максимальную безопасность участников дорожного движения.

Производство и офис продаж:
352464, Краснодарский край, Успенский район,
с. Коноково, Промышленная зона
т.: 8 (86140) 5-74-71, e-mail: skzmk@mail.ru

Производство и офис продаж:
662204, Красноярский край, г. Назарово,
мкр. Промышленный узел, 8
e-mail: info@nazarovo.skzmk.ru

реклама

необходимо прикладывать экспортную декларацию страны вывоза. Тут-то и возникнут проблемы. Пока таких ситуаций в моей практике не случалось, но я вижу эту перспективу. Поскольку настанет момент, когда нужно будет экстренно пополнять бюджет страны, и таможня обратится ко многим импортёрам с этим вопросом», — рассуждает г-жа **Анисимова**.

Между тем, в Agile Customs & Logistics уже с этим столкнулись. По словам **Марии Симаковой**, сроки таможенного оформления часто растягиваются из-за отправки товара на осмотр, а затем на досмотр. Где как раз и проводят проверку на контрафакт.

В компании «АСТ Плюс», специализирующейся на перевозке негабаритных и сверхтяжёлых грузов, тоже понесли потери от ухода европейских и американских поставщиков спецтехники и особых иллюзий насчёт параллельного импорта не питают.

«При помощи параллельного импорта завозят крайне малое количество единиц спецтехники, которая из-за логистических издержек выходит в два раза дороже, чем была до введения санкций. Поэтому полноценного параллельного импорта мы не имеем. Российские строительная и горнодобывающая отрасли уже переориентируются на китайских производителей. Это же касается и седельных тягачей. Сейчас мы занимаемся поставкой строительной и сельскохозяйственной техники через турецких партнёров», — описывает ситуацию **Даниил Демьянов**.

При этом он утверждает, что объёмы перевозок удалось сохранить на прежнем уровне за счёт переориентации с импортно-экспортного направления на внутрироссийский рынок.

«Параллельный импорт работает и активно развивается. По некоторым данным, поставки в рамках параллельного импорта в мае — июле оценивались почти в $4 млрд. Есть информация, что с момента запуска механизма импортёры ввезли так около 307 тыс. тонн товаров. Однако при ввозе таким образом нужно соблюсти все процедуры: встать на валютный контроль, разработать внешнеторговый контракт и т. д. При этом никто не гарантирует, что за время осуществления закупки и поставки на территорию страны данный производитель не будет исключён из списков параллельного импорта», — рассказывает **представитель Nawinia Rus Светлана Почечуева**.

По мнению **Александра Проскурина**, у параллельного импорта есть как хорошие, так и негативные стороны для игроков рынка перевозок. Например, запчасти для своей техники сейчас возможно получать только с помощью этой схемы.

«Потребительские товары из Европы тоже скоро начнут замещать товары-заменители, и это хороший эволюционный момент. Но когда едут челноки, это плохо влияет на транспортную отрасль, потому что товары ввозят мелкими партиями, для этого не нужно нанимать фуры. Сейчас растёт рынок курьерской доставки и маркетплейсов, но для перевозчиков, которые ориентированы на крупные партии товаров, параллельный импорт несёт только вред в плане объёма грузоперевозок», — объясняет позицию представитель «Полуприцеп.рф».

В SOTA Logistic оценивают схему ввоза товаров в Россию без разрешения правообладателей в целом позитивно, однако здесь есть свои нюансы.

«В целом ёмкость параллельного импорта превышает покупательскую способность населения, но есть сегменты экономики, где поставки таким путём затруднительны или даже невозможны. Причём последнее никак не связано с оборонным комплексом РФ. Речь может идти о банальном сырье, комплектующих, продукции для населения. Отдельно отмечу, что высокая стоимость логистики некоторых товарных групп по параллельному импорту, а также части товаров, включённых в санкционные списки, приводят к тому, что исчезает экономическая целесообразность их поставок на российский рынок. Это происходит из-за недостаточной покупательской способности бизнеса и населения приобретать подобную продукцию по новым высоким ценам», — отмечает **Кирилл Латинский**.

ДНЁМ С ОГНЁМ?

Естественно, пертурбации 2022 года наложили отпечаток и на кадровую составляющую. С одной стороны, с уходом иностранных перевозчиков высвободились опытные логисты, операторы, экспедиторы, декларанты и другие востребованные специалисты.

«После сокращения до минимума грузопотоков из/в Европу и увеличения на Юге и Дальнем Востоке стали востребованы сотрудники со знанием специфики данных направлений. Также пользуются спросом сотрудники, которые могут разрабатывать

infraTest®
TESTING SYSTEMS

Современное лабораторное оборудование для испытания дорожно-строительных материалов

TESTING FOR FUTURE

ООО «Инфратест» - эксклюзивный представитель infraTest PrufTechnik GmbH на территории РФ

Производство

Поставка

Проведение пусконаладочных работ

Сервис

Обучение персонала заказчика

117545, г. Москва, ул. Дорожная, дом 8, корп. 1, комн. К1-305В

Тел.: +7 (495) 133 59 30
www.infratestrus.ru
info@infratestrus.ru

реклама

Фото: zinkevych-Freepik

новые логистические решения, умеют планировать новые маршруты, продумывают, каким транспортом выгоднее совершить перевозку, где проще и без очереди сделать перевалку и т. д., а также те, кто владеет компетенциями в области внешнеэкономической деятельности для выстраивания сотрудничества с представителями многих стран Азии», — перечисляет **Светлана Почечуева**.

Только вот все эти востребованные специалисты почему-то не ринулись к оставшимся работать транспортным операторам. По мнению **Марии Симаковой**, на рынке труда появляются ценные кадровые единицы, которые отдают предпочтение российским компаниям. Но это не отменяет фактора, что найти специалиста нужного уровня по-прежнему не так легко. К тому же, добавляет спикер, всё большее количество соискателей мужского пола отдаёт предпочтение удалённому формату работы.

Справедливости ради, не у всех компаний есть проблемы с кадрами. Например, в «АСТ Плюс» ситуация не поменялась. Как говорит **Даниил Демьянов**, у них уже много лет работает слаженный коллектив, текучка минимальная, а количество сотрудников скорее немного увеличилось.

«Ситуация на рынке труда, безусловно, изменилась. Часть профессиональных кадров покинула территорию РФ, а заменить их проблематично из-за недостаточной квалификации потенциальных соискателей. Кто-то был мобилизован, кто-то подписал контракт о прохождении военной службы с целью заработать больше, чем на своём предыдущем месте. Мы отмечаем нехватку водителей, имеющих удостоверение категории Е, складских сотрудников, логистов-международников и специалистов по ВЭД», — приводит в пример ситуацию в SOTA Logistic **Кирилл Латинский**.

Хотя дефицит профессиональных шофёров сложился на рынке задолго до 2022 года.

«Раньше причиной этого явления была непопулярность профессии: молодые люди не хотели устраиваться водителями, так как для них эта работа была немодной и слишком сложной. Поэтому на рынке труда в основном мы видели возрастных водителей (начиная с 1970-80 гг. рождения), но и среди них сложно было найти профессионалов. В 2022 году мобилизация также внесла свои коррективы на рынке труда, вылившись в ещё большую нехватку водителей, так как именно они являются одними из самых востребованных специалистов во время призыва на военную службу. В результате сегодня в стране мы наблюдаем кадровый дефицит водителей и транспортных средств», — рассказывает **Виталий Скуратов**.

Массового призыва водителей, которого все боялись, не случилось, не согласен **Александр Проскурин**. По его данным, у всех компаний есть сотрудники, которых мобилизовали, но нет тех, где призвали бы большое количество водителей относительно общей численности бизнеса. Вместе с тем эксперт отмечает, что менеджеры и логисты оказались более стойкими, чем айтишники: из страны уехали немногие представители отрасли, поэтому эта сфера не испытывает кадрового голода.

ПУТИ РЕШЕНИЯ

Конечно, сегмент грузоперевозок сейчас сложно назвать пребывающим в состоянии покоя и стабильности. Отражается это и на клиентах.

«Кризис — это же время возможностей. Когда одна дверь закрывается, открывается другая или даже несколько. Из-за ухода крупных игроков с рынка автомобильных перевозок, а я бы сказала, благодаря, а не из-за, на рынок стал выходить мелкий бизнес, что в целом для экономики очень хорошо. Вопрос только в качестве самих перевозок от этих маленьких компаний: не всегда можно доверить груз индивидуальному перевозчику или мелкой компании, потому что риски потери могут не покрываться. Да и страховые компании с большой неохотой страхуют груз, перевозимый индивидуальным предпринимателем. Поэтому в какой-то степени клиенты становятся заложниками ситуации и вынуждены принимать на себя большие риски по сравнению с прежним устоем», — объясняет **Кристина Анисимова**.

Вместе с тем представитель SinoImport уверена, что ушедшие с рынка игроки всё равно думают о возвращении, но каким оно будет и будет ли, неизвестно. По её расчётам, если улучшения нужны мгновенные, то возврат беглецов точно улучшит ситуацию, а если рассматривать рынок автоперевозок в долгую, то лучше бы создавать свои крупные компании в России за счёт финансирования и господдержки. Тогда зависимость кровеносной системы экономики от внешних поставщиков

COMVEX

www.comvex.ru

Международная выставка коммерческого транспорта и технологий

23 – 26 мая 2023

Крокус Экспо, Москва

При поддержке

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

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

реклама

Фото: dashu83-Freepik

снизится и регулировать рынок станет проще, считает г-жа **Анисимова**.

«Доступность логистических услуг поменяется в лучшую сторону, если для перевозчиков уменьшится стоимость содержания транспорта, что скажется на стоимости услуг для потребителей. Необходимо больше нового транспорта по приемлемой цене. Отечественные производители, такие как «КАМАЗ», сегодня просто не справляются с существующими потребностями по производству транспортных средств в стране. Поэтому, используя только внутренние мощности, покрыть необходимые объёмы в ближайшее время, увы, не получится. Если говорить о других вариантах, то объёмов, например, со стороны Китая также недостаточно. Добавьте, что сейчас китайские машины стоят так же, как раньше европейские. Из Европы большого потока тоже ждать не приходится. А других вариантов пока нет», — уверен **Виталий Скуратов**.

Он обращает внимание на то, что, если ситуация в целом не изменится, в 2023 году рынок грузоперевозок также будет ощущать дефицит транспорта и рост его стоимости. Машины продолжают эксплуатироваться, износ идёт, соответственно, их нужно менять, но пока не очень понятно, кто с этой задачей глобально справится. Поэтому представитель «Байкал-Сервис ТК» считает, что перевозчики будут решать проблемы, но так, как было раньше, уже точно не будет.

Повлиять на доступность логистических услуг, по мнению **Кирилла Латинского**, могли бы рост конкуренции, стабильность цепочек поставок, поддержка транспортной отрасли со стороны государства (доступные кредиты, ослабление налоговой нагрузки и т. д.). Пока же исход иностранных игроков вызвал понижение уровня конкуренции, что привело к увеличению тарифов, падению уровня сервиса и технологическому отставанию.

В компании Nawinia Rus прогнозируют на 2023 год восстановление рынка по двум направлениям: развитие параллельного импорта и переориентация на рынки Азии, Индии и Турции.

«Продолжит расти интерес к поставкам товаров через промежуточные «прокси» страны, самым удобным хабом в настоящий момент стала Турция. Роль Турции продолжит расти в 2023 году.

Сокращение европейского транзита через территорию России производит положительный эффект: уменьшаются простои на границах, ценообразование становится более стабильным и прогнозируемым, расширяется география станций отправления/назначения, обработка контейнеров на них стала происходить быстрее», — рассуждает **Светлана Почечуева**.

По её мнению, неразрешимых проблем в логистике нет, есть трудности, которые требуют времени на их преодоление. В качестве примера эксперт приводит новые маршруты, которые оказываются не всегда экономически оправданными в силу более высокой стоимости. Их нужно развивать на тестовых перевозках для постепенного снижения стоимости доставки по ним, что требует времени и усилий.

Мария Симакова акцентирует внимание на поиске новых поставщиков и рынков сбыта со стороны российских потребителей, что расширяет географию запроса. Поэтому она ожидает в 2023 году появления новых маршрутов и вариантов логистики из десятка портов Китая, Кореи, Индии, Таиланда и Турции.

«Всё это создаёт большой запрос на автовывоз из Новороссийска и Владивостока. Ещё один тренд — вследствие огромной загруженности портов Дальнего Востока и нехватки подвижного состава заказчики выбирают прямые поезда из Китая.

Третий связан с ныне почти пустующим портом Санкт-Петербурга — запуск прямых судов из Азии без перегрузки в Европе. Также с началом северной навигации планируется расширение предложения по доставке через Северный морской путь. Уже в 2022 году нам удалось привезти грузы именно так, это быстро, удобно и сравнительно недорого, ожидания оправдались», — делится опытом руководитель Agile Customs & Logistics.

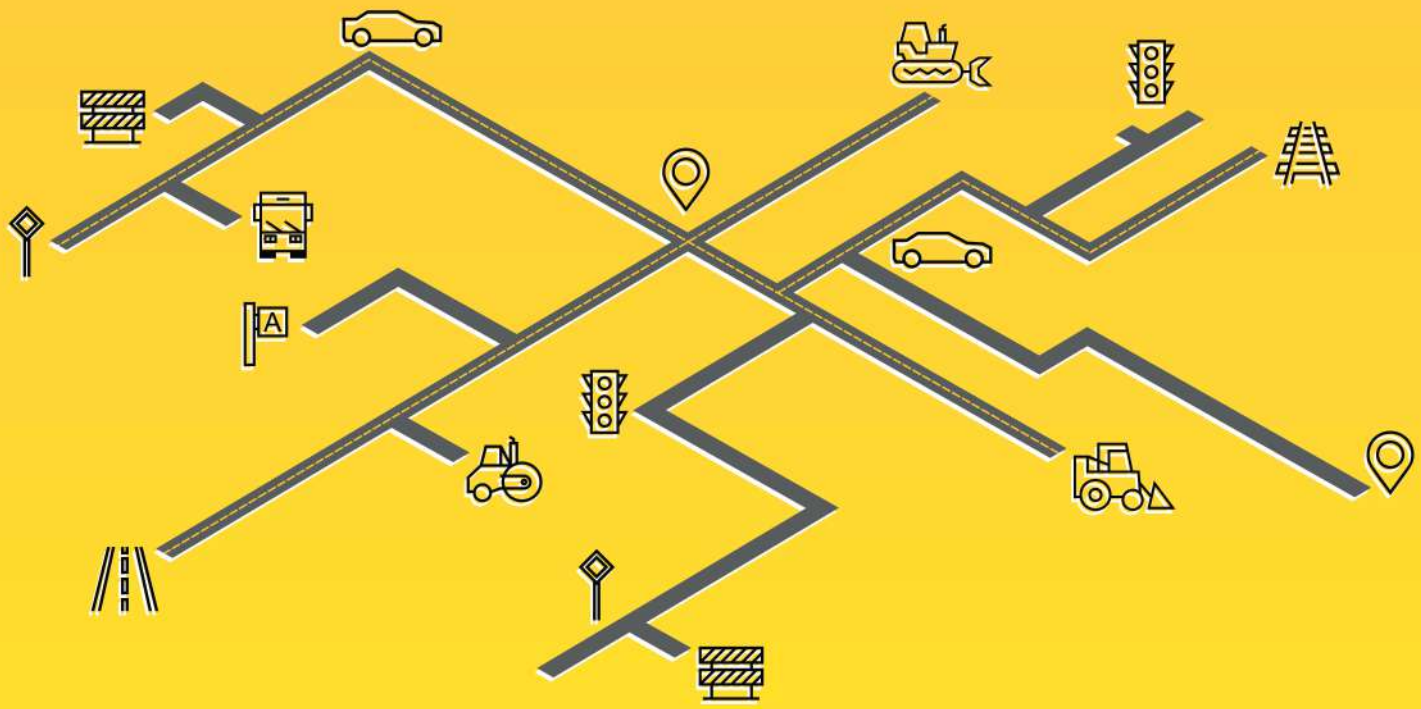
В компании «АСТ Плюс», наоборот, считают, что благотворно на отрасль повлияло бы снятие санкций и возобновление регулярного линейного сервиса Европа — Россия. Пока же, по внутренним прогнозам перевозчика, грузопоток в 2023 году снизится. Но на какой процент, оценивать не берутся.

«Заказы Минобороны, перераспределение рынка, параллельный импорт — всё это позволило грузоперевозчикам как-то перекрутиться в кризис. Но системной работы бизнеса с планированием наперёд — такого сейчас нет. Условно, был завод Toyota в Санкт-Петербурге, он потреблял колоссальное количество колёс. У транспортной компании был долгосрочный контракт на доставку шин с завода-изготовителя, на 2–3 года вперёд можно было планировать. А сейчас ситуация непредсказуемая. Сегодня грузоперевозчик может сидеть вообще без работы, а завтра прилетит заказ с такой крупной ставкой, которой у него никогда не было. В общем, очень динамичная история. Компании, у которых система поиска заказов отлажена, чувствуют себя неплохо в отличие от тех, кто привык сидеть на одном контракте», — резюмирует **Александр Проскурин**.

20-22 АПРЕЛЯ 2023 ИРКУТСК

ТРАНСПОРТ И ДОРОГИ СИБИРИ СПЕЦТЕХНИКА

Специализированная выставка транспорта, дорожного строительства, дорожно-транспортной техники, оборудования, материалов и услуг.



реклама

SIBEXPO CENTRE

Союз Дорожников Иркутской области

Генеральный информационный партнёр Грейдер

ЗАМЕЩЕНИЕ ИЗ КИТАЯ

После ухода из России американских, японских и европейских поставщиков потребитель вновь обратил внимание на технику из Поднебесной. Тем более что многие китайские заводы делают свои модели по лицензиям именитых брендов или их владельцами как раз и являются покинувшие Россию компании.

Подготовил Артём Щетников Фото: Евгений Ошкин

БЫЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

Ещё лет 10-20 назад отношение к технике из Поднебесной было однозначным. Её считали одноразовой и не питали особых иллюзий по поводу гарантийных случаев. Машины были дешёвыми, и зачастую потребители покупали их для реализации скоротечных задач, вместо того чтобы арендовать. Причём скептически китайские модели воспринимали не только потребители, но и сами продавцы.

«Действительно, первые попытки зайти на рынок коммерческого транспорта РФ для некоторых китайских брендов оборачивались провалом, и в первую очередь это было связано с неудовлетворительным качеством грузовиков. Вспоминаю случай, когда однажды к нам пришла партия самосвалов известного китайского бренда. Почти в каждой машине в кузове лежали запасные части, которые сломались или были заменены по дороге. Такое зрелище не внушало оптимизма в ожидании спроса на эту технику, тем более к этому времени европейские производители коммерческой техники завоевали потребителей РФ своим качеством и комфортом. Думаю, именно в конкуренции с европейскими брендами китайские производители с тех пор провели существенные улучшения качественных показателей. Некоторые бренды, которым удалось закрепиться на рынке России, создали полноценные дилерские сети и обеспечивают гарантийное обслуживание продаваемой ими техники», — вспоминает генеральный директор «АвтоСпецЦентр Котляковка» Илья Молчанов.

Однако время шло, и за эти годы автопром КНР сделал серьёзный шаг в развитии.

«Если раньше китайскую технику брали компании, которые по финансовым причинам не могли себе позволить покупку европейских и американских брендов, то в текущей ситуации на фоне ухода ряда производителей с российского рынка и дефицита техники продажи китайских брендов значительно увеличились. Но и качество китайской техники значительно выросло. Сейчас целый ряд производителей представляет достойную альтернативу, кроме того, производители активно наращивают ассортимент, стараясь перекрыть основные линейки, развивают сер-

висную поддержку. В таких условиях можно уже говорить об осознанном выборе и изменении структуры потребления», — делится наблюдениями **руководитель направления LGMG ООО «Инстройтехком» (ИСТК) Алла Маркина**.

В пресс-службе ГК «Автодом» отмечают, что производители улучшили дизайн и качество сборки спецтехники, дополнили её современными опциями, улучшили эксплуатационные характеристики, расширили ассортимент. Правда, ряд недоработок всё ещё присутствует, но, как говорят в компании, со временем китайские инженеры найдут решения, чтобы усовершенствовать характеристики, ведь производители Поднебесной клиентоориентированы, внимательны к запросам россиян.

«То, что вся китайская техника одноразовая, — такой же устаревший миф, как и про повсеместно ужасные российские дороги. Живучесть мифа базировалась на том, что десятилетиями подавляющее большинство дорожно-строительных компаний закупали европейскую и американскую технику, а если и доставляли технику из Китая, то не китайских производителей, а изготовленную по лицензиям тех же широко известных европейских и американских брендов. Таким образом, у нас было не так много возможностей объективно оценить китайского производителя», — считает **заместитель директора по ТО и РП — главный механик строительно-инвестиционного холдинга «Автобан» Владимир Кочкин**.

С тем, что качество китайской техники улучшилось, согласен и **руководитель отдела продаж техники и оборудования ООО «Техноком» Евгений Никулин**. В качестве аргумента он приводит в пример сокращение гарантийных случаев. К тому же, добавляет спикер, многие бренды из Поднебесной сейчас в десятке лучших производителей строительной техники. За счёт большого объёма продаж они вкладываются в дорогостоящее оборудование, качественные комплектующие, перекупают хороших специалистов, развивают исследовательские институты. Естественно, всё это сказывается и на эволюции машин. В «Жёлтой таблице» производителей спецтехники на 2021 год третье, четвёртое и пятое места занимали китайские компании, напоминает г-н **Никулин**, а вообще в топе-50 было 10 заводов из Поднебесной. Следовательно, китайские предприятия большую часть техники поставляют на мировой рынок, много вкладывают в улучшение продукции, выкупают производства в других странах, стремятся к лидерству.

Представители мультибрендового дилера «Русбизнесавто», который начал поставки продукции китайских брендов ещё в 2000-х, уверены, что зачастую китайская техника выступает золотой серединой между ценой и качеством. И так же аргументируют уверенность в качестве гарантийным сроком, который готовы предоставить производитель и дистрибьютор.

«Китай уже давно активно развивается в сфере машиностроения, что, несомненно, влияет на качество техники. Многие заводы прогрессируют из года в год, чему способствует крупный внутренний рынок сбыта и накопленный в процессе производства техники для него опыт, а также участие всемирно известных брендов в создании техники. Яркий тому пример — сходство технологических решений, используемых в технике LGCE (SDLG)», — приводит пример **бренд-менеджер LGCE (SDLG) ООО «Компания СИМ-авто» («Русбизнесавто») Александр Матвеенко**.

После событий февраля 2022 года с российского рынка ушли многие европейские, японские и американские производители. По запросу потребителей дилеры заново начали выстраивать цепочки поставок и, что логично, стали смотреть на китайскую технику.

«И вот тут-то выяснилось, что китайская техника, которая производится сейчас, очень даже достойного качества. В наличии удобное гарантийное обслуживание, высоко-

RANK 2021	2020	COMPANY	2021 TURNOVER US$* MILLION	2021 TURNOVER LOCAL CURRENCY MILLION	2020 TURNOVER US$ MILLION	2020 TURNOVER LOCAL CURRENCY MILLION	% CHANGE OVER YEAR	EQUIPMENT TYPE
1	1	JLG Industries	2102.9	$2102.9	1436.7	$1436.7	46.4	Self propelled/pusharound
2	2	Terex AWP	1579.5	$1579.5 EST	1263.8	$1263.8 EST	25	Self propelled/truck mounts
3	7	Dingli	799.1	RMB 4994.5	473.1	RMB 2957	68.9	Self propelled/ push around
4	3	Skyjack	788	C$861.8 EST	606	C$662.7 EST	30	Self propelled
5	6	XCMG	753.3	RMB 4708.5	488.2	RMB 3051	54.3	Self propelled/truck mounts/hoists
6	4	Haulotte	646.5	€474	563	€413.22	15	Self propelled/trailers/ push around
7	9	LGMG	628.4	RMB 3927.7	331.9	RMB 2074	89.3	Self propelled
8	8	Time Manufacturing (inc. Versalift & Ruthmann)	610	$610	NA	NA	NA	Vehicle mounts/tracked platforms
9	14	Zoomlion	536.1	RMB 3351	222.4	RMB 1390	141	Self propelled/truck mounts/hoist
10	5	Aichi Corporation	526.8	JPY 54 EST	546.7	JPY 56.04 EST	-3.6	Self propelled/truck mounts
11	10	Sinoboom	378.6	RMB 2366.6	265.9	RMB 1662 million	42.3	Self propelled/truck mounts
12	11	Manitou	312.9	€225	229.1	€168	36.5	Self propelled
13	13	Altec	250	$250.8 EST	228	$228 EST	10	Truck mounts
14	20	Niftylift	205.5	€122.4	172.9	€102.98	20	Self propelled/tracked platforms
15	17	Klubb	183.5	€134.5	159.6	€117	14.9	Vehicle mounts
16	16	Palfinger Platforms	172.5	€126.5 EST	165.9	€120.51 EST	5	Truck mounts
17	18	Alimak	166.6	SEK 1103.9	152	SEK 1007.7	9.5	Mast climber/hoists
18	21	Multitel Pagliero	163.7	€120	139.1	€102	17.6	Truck mounts/tracked platforms
19	15	Tadano	157.7	JPY16171	182.4	JPY18701	-13.5	Truck mounts
20	22	Snorkel	154.9	$154.9	110.8	$110.8	39.8	Self propelled
21	19	Bronto Skylift	152.6	€111.9	147.4	€108.1	3.2	Truck mounts
22	24	France Élévateur (inc. Movex)	113.5	€83.2	87.3	€64	30	Vehicle mounts
23	23	Geda	110.1	€80.7	93	€68.19 EST	18.3	Mast climbers/hoists
24	25	Hinowa	87.3	€64	77.7	€57	12.4	Tracked platforms
25	26	Socage	81.8	€60	62.4	€45.8	31	Vehicle mounts /tracked platforms

качественные запасные части, узлы и агрегаты. Многие наши субподрядчики и контрагенты работают на китайской технике. Многочисленные отзывы показывают, что первые три года китайская техника прекрасно выдерживает «наш темп». Разумеется, как и с любой техникой, с китайской есть некоторые нюансы, но они далеко не критичны», — поясняет **Владимир Кочкин**.

УЖЕ НЕ КОПИЯ

Что ж, давайте рассмотрим некоторых китайских игроков рынка более детально. Про то, что бренд SDLG — это, по сути, Volvo, мы писали уже не раз. (Подробнее можно прочитать, например, в № 5 за 2022 год или на igrader.ru). Shaanxi, он же Shacman, — это грузовики MAN; HOWO — те же Scania. Дорожно-строительная техника SEM принадлежит Caterpillar; Foton законно использует технологии Daimler, YTO — AGCO. Техника XCMG вобрала в себя лучшее от KATO, Liebherr, Tadano и Caterpillar. Список, на самом деле, можно продолжать ещё долго, главное, что все известные бренды в Поднебесной производят продукты в сотрудничестве с именитыми мировыми заводами, которые покинули российский рынок.

«При помощи и под контролем дилеров из РФ, независимо от отрасли, в которой они работают, производители из Китая исправляют ошибки и недоработки, а порой и простые «детские болезни» в своих моделях. К счастью для всех, они очень быстро учатся, и скорость реагирования порой просто поражает. Про такие бренды, как Zoomlion и Lovol, сейчас вряд ли кто-то скажет, что они «одноразовые». И это не единственный удачный пример», — уверяет **продукт-менеджер ООО «Терра Групп» Сергей Сырыгин**.

Седельный тягач Foton Auman EST A копирует Mercedes-Benz Actros как внешними очертаниями, так и салоном. А седельный тягач Sitrak — это продукт запущенной концерном SINOTRUK лицензированной технологии грузовых автомобилей MAN, напоминает **Илья Молчанов**. Он отмечает, что, помимо визуального сходства, китайские производители научились предлагать действительно качественный продукт. В данном случае у потребителя возникает закономерный вопрос: «Зачем платить больше, если нет разницы?».

«На начальном этапе китайцы и правда копировали европейские, японские и американские модели. Нынче же это уже во многом собственные разработки, модернизация. Некоторые модели даже опережают оригинальные образцы именитых брендов», — говорит **Евгений Никулин**.

С ним согласен и **Владимир Кочкин**, утверждая, что большинство китайских предприятий пошли гораздо дальше простого копирования: они вложились в улучшение и продвижение собственных моделей, в развитие собственного производства. Результат очевиден: многие образцы современной китайской техники более чем достойно выдерживают конкуренцию с именитыми европейскими и американскими «коллегами». Правда, эксперт допускает, что на рынке остались единичные компании, которые продолжают работать исключительно на копировании, и во многом именно из-за них подрывается доверие к китайской технике.

«Говоря об успешном сотрудничестве с известными европейскими и американскими производителями, конечно, можно вспомнить и Volvo CE, и Sandvik. Такая кооперация дала возможность китайскому производителю LGMG научиться европейским, американским стандартам и принципам в производстве. Технологические процессы, культура производства, несомненно, оставили свой след со стороны этих мировых производителей. Глобализация давно стёрла различия в товарах. В производстве любой строительной, дорожной и специальной техники есть основные традиционные принципы, да и требования со стороны рынка и потребителя, которым должен соответствовать каждый производитель», — объясняет представитель ООО «Инстройтехком» (ИСТК).

Другой пример — Zhejiang Dingli Machinery Co. ltd. — это одно из крупнейших предприятий в Китае по производству подъёмников, основанное в 2005 году. Если это название вам мало о чём говорит, то такую марку, как Magni, вы уж точно знаете. А производит подъёмники обоих брендов как раз компания DINGLI, входя в мировой топ-3 производителей высотных рабочих платформ.

«Дизайн подъёмников серии BA/BT разработан совместно с DINGLI и итальянским центром исследований и разработок (R&D) TAUPEN. На производственных мощностях

DINGLI внедрён многоуровневый контроль качества и проверок во время производства. Используемые при изготовлении исключительно высококачественные дорогостоящие материалы и многолетний опыт обеспечивают надёжную, безопасную и эффективную работу подъёмников. Вся линейка продукции имеет сертификаты качества и безопасности по стандартам CE в Европе, стандартам ANSI в США, стандартам AS/NZS1418 в Австралии, стандартам CT-TR в России, стандартам KC в Южной Корее. Продукцию экспортируют в более чем 80 стран и регионов, включая США, Германию, Японию и другие», — рассказывает **директор по продажам и сервису подъёмников ООО «Технотрейд» Сергей Галкин**.

Собственно, наиболее ярко о том, что потребители уже без опаски относятся к технике из Поднебесной, говорят цифры. Достаточно посмотреть на статистику продаж в нашей рубрике «Аналитика» на igrader.ru. А в пресс-службе ГК «Автодом» приводят сравнение: в 2019 году в Россию ввезли китайской спецтехники на 40 млрд рублей, а в первой половине 2022 года — на 54 млрд рублей, что превысило объёмы российского строительно-дорожного машиностроения за 9 месяцев — 53,3 млрд рублей. За 11 месяцев 2022 года поставки специальных автомобилей из КНР выросли почти в 1,5 раза относительно прошлого года и составили 142 тыс. единиц.

БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ...

Вопрос сервисного обслуживания китайской техники, к сожалению, пока стоит особняком. Во-первых, большинство дилеров стали представителями буквально недавно. И поставка запчастей, как это было с производителями из других стран, ещё в процессе отладки. В пресс-службе ГК «Автодом» отмечают, что выход китайских поставщиков на наш рынок происходит форсированно, и пока у них нет централизованных сервисных центров и гарантий поставок запчастей для спецтехники. К тому же не вся, например, аграрная техника из КНР может подходить для почвенно-климатических условий нашей страны.

Вторая проблема вытекает из особенностей работы отечественных торговых и сервисных компаний с производителями.

«Большинство китайских производителей не соблюдают правила дилерского эксклюзива по территории и готовы работать со всеми. Это приводит к внутрибрендовой конкуренции внутри региона и, соответственно, к снижению инвестиций дилера в качественное сервисное обслуживание», — описывает ситуацию **Сергей Сырыгин**.

Илье Молчанову известны минимум три компании, называющие себя официальными дистрибьюторами техники Shacman, и у каждой из них есть свидетельство от завода-изготовителя и своя дилерская сеть. Эксперт знает, что это сказывается в первую очередь на последующем сопровождении потребителей, так как дилеры от одной сети неохотно идут на гарантийное обслуживание техники, купленной у конкурентов.

О третьей проблеме мы уже вскользь упоминали за одним из круглых столов (см. № 5 (53) за 2022 год

реклама

и на igrader.ru), когда эксперты рассказывали о несовпадениях каталогов запчастей и самих комплектующих.

«По каталогам запчастей есть проблемы в силу обилия техники. Однако есть отработанные модели, по которым каталоги уже понятны. Например, Sany выпускает более 100 000 экскаваторов в год, и производство уже отлажено. Так что детали соответствуют каталогу, а инженеры составили подробную инструкцию по эксплуатации. Такая же ситуация с XCMG, Zoomlion, LiuGong, то есть с крупными заводами, у которых качественные сопроводительные документы. Они не жалеют финансирования на это направление, в отличие от небольших компаний, у которых объёмы производимой техники не сопоставимы с лидерами рынка. Там, да, есть несовпадения с каталогами. Справедливости ради отмечу, что и у крупных компаний есть исключения, но они единичны», — частично подтверждает наши наблюдения представитель ООО «Техноком».

Впрочем, проблемы подбора запчастей для китайских грузовиков существенно снизились по сравнению с десятилетней давностью. Тогда, заказывая деталь для ремонта, требовалось сделать её фотографию, и желательно рядом с миллиметровой линейкой для определения размеров, улыбается руководитель «АвтоСпецЦентр Котляковка».

«С крупными вендорами из Поднебесной по гарантийным случаям решать проблемы проще, чем с мелкими. Но у компаний, которые были представлены на рынке до февраля 2022 года, гарантийная политика была более чёткой», — сравнивает **Евгений Никулин**.

В холдинге «Автобан», где сейчас перешли на китайскую технику, пока проблем не видят, объясняя это тем, что в строительных управлениях техника новая и серьёзных поломок ещё не случалось. При этом говорят, что запчасти по гарантии приходили в положенные сроки. Расходники, указанные в каталогах, также закупали без проблем.

«Что касается сервисного обслуживания и соблюдения гарантийных обязательств для машин, реализованных на территории России, ситуация также изменилась в лучшую сторону. Сейчас при приобретении китайской техники у крупных поставщиков, таких как «Русбизнесавто», потребитель получает комплекс услуг, неотъемлемой частью которого является качественное и своевременное техническое обслуживание, а также гарантийные обязательства, для соблюдения которых сервис делает всё возможное», — заверяет **Александр Матвеенко**.

Он приводит в пример срок гарантии на экскаваторы SDLG, который, в отличие от большинства других брендов, составляет 36 месяцев с ограничением по наработке в 5 000 моточасов. Для остальной техники этого производителя гарантийный срок заявлен на уровне 36 месяцев с ограничением по наработке в 4 000 моточасов. А для подбора запчастей используется специально разработанный портал, благодаря которому сотрудники дистрибьютора и авторизованных дилеров могут найти запчасти и техническую документацию по идентификационному номеру машины (VIN). Однако представитель «Русбизнесавто» признаёт, что многие китайские бренды, в том числе именитые, имеют проблему с несоответствием запчастей каталогам.

Ещё один сильный игрок на рынке, «ИСТК», накопил опыт работы с брендом Komatsu в европейской части России. И после февраля 2022 года размениваться на дилерство заводов из Поднебесной без эксклюзивных условий не стал, выступив дистрибьютором производителя подъёмной техники LGMG. Стороны выстроили канал продаж, где вся работа по территории идёт через связку «производитель — дилер-хаб», которым выступает «Инстройтехком», и далее товарные потоки уходят на дилеров.

«У нашего поставщика LGMG проблемы с несовпадением запчастей в принципе никогда не существо-

Главная выставка строительной техники
и технологий в России

23—26 мая 2023

Крокус Экспо, Москва

CTT EXPO

www.ctt-expo.ru

При поддержке
Крокус Экспо
Международный выставочный центр

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

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

реклама

вало. Они изначально не пошли по пути унификации каталогов, а при внесении каких-либо изменений в конструкцию выпускают новый каталог для серийных номеров, с которых эти изменения вступили в силу. С одной стороны, этот подход может показаться неконструктивным ввиду того, что появляется большое количество каталогов, но у LGMG существует онлайн-портал для поиска необходимого каталога для каждой конкретной машины», — сообщила **Алла Маркина**.

Директор по продажам и сервису подъёмников «Технотрейд» говорит, что для каждой модификации подъёмников DINGLI на заводе отдельно выпускают каталог запчастей. При этом основной принцип конструкторов — максимальная унификация комплектующих между моделями.

«Например, на всей серии BT/BA используется модульная конструкция, где 85% основных компонентов являются общими. Поэтому затраты на поддержание склада запчастей минимальные. Необходим только один комплект компонентов для ремонта всей серии подъёмников. Использование высококачественных компонентов, таких как оси DANA Spicer, гидросистема Bosch Rexroth и система гидравлического управления Danfoss, гарантируют бесперебойную и безопасную работу. DINGLI в производстве использует специальный процесс сварки и повышенную прочность штоков цилиндров», — объясняет **Сергей Галкин**.

...И ФИНАНСЫ

Стереотип о дешевизне китайской техники постепенно сходит на нет. Особенно в сфере тех видов машин, которые в России производить не умеют (привет, импортозамещение!), а поставщики из других стран официально их больше не завозят.

«Дилеры пытались создать нечто наподобие монополии. Что вполне естественно: раз они почти единственные на рынке, то и условия могут пытаться навязать, не совсем выгодные нам. С одним из таких дилеров у нас на заключение договора ушло несколько месяцев. Однако рынок живёт, перестраивается, подстраивается под меняющийся мир, поэтому скоро, я уверен, ситуация изменится к лучшему. Хотя бы потому, что производственные возможности у Китая огромные, рано или поздно рынок будет насыщен, и у дилеров поубавится соблазна пытаться каким-то образом давить на покупателя», — делится опытом **Владимир Кочкин**.

Однако вышесказанное не относится к серийным видам машин, где вендоры из Поднебесной борются друг с другом за доли рынка. Как отмечают в пресс-службе ГК «Автодом», поддержка правительства КНР, более дешёвые ресурсы, а также крупные объёмы выпуска и низкая себестоимость продукции позволяют китайским производителям спецтехники демпинговать. По этой причине в РФ стоит задача стимулировать отечественное машиностроение, чтобы повысить конкурентоспособность российских специальных автомобилей и предоставить потребителям более широкий выбор.

Ассоциация «Росспецмаш» активно лоббировала введение новых заградительных мер в виде увеличения ставки утилизационного сбора. И добилась успеха. По мнению **Евгения Никулина**, ценовые войны российских и импортных производителей посредством госрегулирования для нашего рынка не в новинку, и иностранная техника за счёт качества всё равно конкурентна с отечественной. К тому же российские заводы не могут в таких объёмах производить машины, добавляет эксперт.

Повышение пошлин или другие заградительные меры не решат проблем российских заводов, а только спровоцируют повышение стоимости импортной техники для конечного покупателя, и не только китайской продукции, солидарен **Александр Матвеенко**.

«Заградительные меры всегда вызывают разную реакцию. Если они направлены на то, чтобы появились новые рабочие места, дополнительные налоговые отчисления в регионах, пришли инвестиции и вместе с ними новые технологии, то это правильные меры. Если заградительные меры направлены только на то, чтобы лишить конечных потребителей выбора, загоняя их в рамки существующей номенклатуры, то это негативно сказывается на развитии экономики в целом.

Можно сказать, что у потребителей сейчас появляется выбор. Это может быть плохо только для тех, кто не готов или не хочет бороться за клиента рыночными методами.

SEBA
CRUSHERS

ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО РЕЦИКЛИНГА

Компактное мобильное и стационарное дробильно-сортировочное оборудование SEBA Crushers для переработки строительных отходов и получения сырья для вторичного использования.

ООО «СЕБА Рециклинг Рус»
445043, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Коммунальная, 33
тел.: +7 (8482) 94-91-28, e-mail: info@sebacrushers.ru

www.sebacrushers.ru

реклама

В остальном же это ведёт к здоровой конкуренции и улучшению предложения. Например, тракторы Shifeng могут составить достойную конкуренцию наиболее широко применяемым в стране белорусским тракторам по цене и качеству исполнения работ. Но это не значит, что от белорусской техники у нас откажутся — просто у покупателей появится выбор даже в рамках одного класса и ценового сегмента, и это весьма позитивно, особенно в условиях дефицита техники», — рассуждает **Сергей Сырыгин**.

По мнению непосредственных потребителей в лице **Владимира Кочкина**, нужно не ограничиваться запретами, а развивать и улучшать отечественную технику — здоровый рынок ещё нигде не выживал по административным указкам и запретам. Он напоминает, что российские модели, мягко говоря, не дешёвые, к тому же ощутимо уступают в надёжности и качестве тем же китайским аналогам.

В «ИСТК» уверены, что такие меры ударят прежде всего по потребителю и его карману, так как на рынке телескопических погрузчиков и подъёмников отечественных производителей практически нет, а вот спрос на эти позиции огромный. Схожего мнения придерживается и **Сергей Галкин**, поясняя, что самоходные подъёмники — это нишевый продукт, и для эффективности их производства нужны большие объёмы международных продаж. А пока некоторые международные рынки закрыты для производителей в России, отечественные продукты будут неконкурентными как минимум по стоимости.

В чём сходятся опрошенные нами эксперты, так это в том, как быстро перестроились лизинговые и страховые компании, которые совместно с дилерами разработали и ввели новые предложения в отношении китайской техники.

«Лизинговые и страховые операторы в целом положительно воспринимают изменения предложения, так как Китай признан государством дружественной страной, и на её технику распространяются все инструменты лизинга и страхования в РФ. Не для всей техники западного производства подходили эти инструменты. В частности, «Росагролизинг» активно развивается в этом направлении и ведёт переговоры по включению новых производителей в программы льготного лизинга», — говорит представитель «Терра Групп».

15–18 МАРТА

КРАСНОЯРСК 2023

СТРОИТЕЛЬСТВО И АРХИТЕКТУРА

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА СТРОИТЕЛЬНЫХ И АРХИТЕКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ, НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

сибирь
международный выставочно-деловой центр имени Карена Мурадяна

КЯ

МВДЦ «Сибирь»
ул. Авиаторов, 19
тел.: +7 (391) 200-44-75
www.krasfair.ru

0+

реклама

КРИЗИС ИЛИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ: ВЗГЛЯД АРЕНДНЫХ КОМПАНИЙ

В начале 2022 года в России насчитывалось 4 715 арендных компании. По сравнению с 2011 годом, когда их количество равнялось 1 569, рост рынка налицо. На сдаче техники зарабатывают и небольшие предприятия, и крупные компании. Если в 2017 году выручка от этого вида бизнеса составляла 21 036 184 000 рублей, то в 2021 году она достигла 59 096 819 000 рублей. И это только официальные данные от Росстата и Национальной ассоциации арендодателей строительной техники (НААСТ).

Текст: Артём Щетников, фото автора и Евгения Ошкина

АРЕНДА НА ПОДЪЁМЕ

Во всём мире нет падения рынка аренды, в Финляндии, например, объёмы строительства за 5–10 лет выросли. В США рынок аренды развивается, американское оборудование до Европы не доходит, так как его утилизируют на родине. Тем более в пандемию производства сократили, поэтому европейские компании используют китайскую технику, в основном подъёмники. Так что Россия в этом плане ничем не отличается.

Прислушавшись к рекомендациям НААСТ в прошлом году, в этом многие её члены подняли расценки на аренду. Как раз они и почувствовали улучшения в финансовом плане. Те, кто оставил тарифы на прежнем уровне, а это примерно 19% компаний, отметили ухудшение ситуации. А учитывая, что купить новую технику сейчас трудно, строительные компании активно обращаются к рынку аренды. По результатам опроса членов НААСТ, у 44,4% выросло число заказов, ещё у 27,7% фирм количество клиентов осталось на прошлогоднем уровне. Заказывают практически всю технику, особенно землеройное оборудование, которое работает круглосуточно и на износ. Через пару лет такими темпами технику попросту придётся утилизировать.

«Проблема стоит с запчастями для западного оборудования. Те каналы, которые мы использовали: через Казахстан, Узбекистан, Турцию, — постепенно закрываются. У тамошних дилеров есть квоты на запчасти, и в случае выхода за пределы им начинают грозить. Поэтому нужно искать новые каналы. Да, стоимость вырастет, так как все поставки будут идти через лишних посредников. И таких каналов всё меньше, к сожалению», — обозначил одну из проблем **президент Национальной ассоциации арендодателей строительной техники (НААСТ) Валерий Клименко**.

При этом официальный курс валют, по его словам, не соответствует действительности. При покупке оборудования или запчастей реальная стоимость доллара приближается к 100 рублям. Тем не менее 33,3% компаний стали больше инвестировать в основные средства, у 27,8% фирм объём закупок не изменился. Но 38,9% опрошенных арендодателей сократили траты на пополнения своих парков. Примечательно, что в свете прошлогодней формации рынка 41,7% компаний набрали

новых сотрудников, у половины численность штата не изменилась.

Некоторые члены ассоциации воспользовались предложением по переаренде оборудования у своих более крупных товарищей. Большой толчок в этом отношении дало строительство новой трассы от Москвы до Казани с последующим выходом на Екатеринбург. Подрядные организации смели у арендодателей львиную долю парка ДСТ.

«Кризис — это время возможностей, он заставляет нас думать, крутиться и смотреть, какие шаги предпринимать. В таких условиях мы уже живём три года: сначала пандемия, плавно перетёкшая в ситуацию 2022 года», — поделился мнением **представитель ГК «Аврора» Андрей Бунецкул**.

По его словам, несмотря на трудности, группа компаний инвестировала в приобретение новой техники Zoomlion, LGMG, Dingli в 2021 году. В декабре производители начали отгрузки, но с началом спецоперации в феврале 2022 году LGMG остановила отправку 18 контейнеров. Dingli свои обязательства выполнила, но с опозданием на 4 месяца. Не подвёл только Zoomlion, и в самый тяжёлый период с мая по июль ГК «Аврора» работала с техникой в собственности.

Г-н **Бунецкул** отметил, что китайские вендоры оперативно реагируют на замечания со стороны потребителей, поэтому основные «детские» болезни у моделей уже давно устранили.

Зависла поставка оборудования после февральских событий 2022 года и у Arlift. Но компания сумела договориться об исполнении обязательств. Также руководство решило расширять парк техники и закупила не привычные всем ножничные подъёмники, а более тяжёлые дизельные, коленчатые, телескопические.

Одним из способов выживания на рынке стало поднятие арендной ставки. Например, на Урале она выросла примерно на 20%. При этом спрос на аренду в первом полугодии 2022 года сократился, но затем ситуация выровнялась.

«Изменился портрет заказчика, нашими клиентами стали множество небольших компаний, занимающихся демонтажом старых производственных зданий. И рынок продолжает меняться. Недаром в народе родился анекдот про родителей первоклассников, которым советовали не торопиться с покупкой контурных карт. И мы видим угрозы перехода экономики на уровень, когда интересы частного бизнеса отодвинут на второй план. Логистические цепочки продолжают перестраивать, что отодвигает время поставок. Но хочу верить, что всё закончится хорошо и у нас появятся новые возможности», — высказался **директор ООО «ГМК-Техно» Владислав Брейво**.

Он выразил уверенность, что в связи с массовой цифровизацией в скором времени каждый арендодатель станет ещё и IT-компанией и будет предоставлять не только технику, но и дополнительные услуги в виде использования партнёрских парков.

К слову, некоторые арендные компании уже вовсю используют современные технологии. Например, «РК Аренда» из Архангельска создала целое направление, где сотрудники занимаются цифровизацией бизнес-процессов в техническом обслуживании и ремонте.

«Мы планируем делать упор на пополнение штата девушками, так как видим рост их эффективности. Из возможностей, которые открываются в связи с текущей ситуацией в стране, видим рост маржинальности бизнеса, набор квалифицированных кадров со стороны персонала ушедших с рынка компаний и монетизацию собственного сервиса за счёт обслуживания техники брендов, офи-

циальные представители которых прекратили работу», — поделился планами **директор ООО «РК Аренда» Михаил Нитишинский**.

Одним из рисков для бизнеса он назвал износ парка техники: приходится выделять бюджет на поддержание технического состояния. Также эксперт не исключил принудительного оттока кадров в связи с мобилизацией. Кроме того, г-н **Нитишинский** высказал мысль, сначала показавшуюся многим фантастической, о том, что международные компании могут отказаться от стандартных рублей, долларов, юаней и евро и перейти на расчёты в криптовалюте. Эксперт прогнозирует, что это внесёт определённый хаос в схемы поставок запчастей, поэтому его компания активно пополняет свои склады. При этом он заявил о росте рентабельности бизнеса за счёт поднятия арендных ставок на 30%.

Спрос на аренду техники отметили и на онлайн-площадке «Авито». После февраля 2022 года количество объявлений о сдаче спецтехники и оборудования в пользование начало расти, увеличилось и число запросов контактов.

«Самые популярные запросы по услугам — это манипулятор, экскаватор-погрузчик, экскаватор, эвакуатор, кран, трактор, ямобур, автовышка», — поделилась наблюдениями **менеджер по работе с ключевыми клиентами ООО «КЕХ еКоммерц» (Авито) Анна Косолапова**.

Что ещё, помимо изменения тарифов, помогло арендным компаниям в непростой ситуации? 16,7% распродали неликвидные активы, 8,3% начали оказывать клиентам дополнительные услуги, 13,9% применили более агрессивную политику прямых продаж и 22,2% увеличили объёмы рекламы.

Крупные игроки пошли дальше и запустили собственные финансовые продукты в сотрудничестве с лизинговыми компаниями и партнёрами по субаренде.

«Мы сократили издержки, отказавшись от большой филиальной сети. Если раньше у нас было 47 собственных точек присутствия, то сейчас мы оставили три. В остальных регионах мы нашли дилеров и субдилеров, они лучше знают специфику своих регионов. Через них мы предлагаем субаренду с правом выкупа на срок до 36 месяцев, и уже несколько десятков компаний работают с нами по этой программе», — рассказал **Андрей Бунецкул**.

Более того, арендная компания запустила на рынок складскую технику под собственным брендом. Предшествовал этому разрыв многолетнего партнёрства с дистрибьютерами американских производителей погрузчиков Yale и Komatsu. Когда те сообщили о приостановке поставок техники и запчастей, российские бизнесмены решили рискнуть и договорились с пятью заводами в Китае о выпуске брендированных погрузчиков.

«Мы также пополняем парк китайской техникой, и нам, наверное, даже немного проще, так как мы начали работать с этой страной ещё в 2017 году. Сначала ездили, смотрели, общались, а в конце 2019 года стали заказывать машины у LGMG. В этом году мы расширили список партнёров и теперь предлагаем технику компании Sinoboom», — поведал **директор по развитию ООО «Арлифт Интернешнл» Дмитрий Буланов**.

К слову, его компания выступает и экспортёром вакуумных захватов, которые сама же производит.

ИМПОРТ ОСТАЁТСЯ

Примечательно, что, несмотря на рост цен и фактическую остановку импорта техники со стороны европейских и американских производителей, объёмы импорта по многим позициям, наоборот, растут.

По данным агентства ID-Marketing, с февраля по май 2022 года действительно был провал по гидравлическим экскаваторам. Но летом ситуация кардинально изменилась, и объём ввезённых в Россию землеройных машин превысил показатели предыдущих трёх лет.

«Цифры роста за первые 8 месяцев 2022 года на 32% выше аналогичного периода 2021 года. И это несмотря на то, что тогда тоже был 88-процентный рост относительно ковидного 2020 года. С февраля 2022 года значительно изменилась структура поставок: если ранее доля китайских брендов была небольшой, то впервые в пятёрку поставщиков вошла марка Sany, занявшая вместе с Doosan по 9% импорта. Прогнозируемо стали наращивать объёмы и другие бренды из Поднебесной: XCMG, SDLG, Sunward, Zoomlion, LiuGong. Прежние лидеры из недружественных стран также имеют положительные показатели ввоза, тот же Komatsu продолжает лидировать, несмотря ни что. У этого производителя прирост составил 10%, хотя с мая поставки снизились, и доля упала с 34 до 13%», — рассказал **коммерческий директор ID-Marketing Андрей Ловков**.

Он также привёл данные по другим компаниям, которые раньше превалировали на рынке импортных экскаваторов. Например, Hyundai прибавил 36%, Doosan — 48%, Caterpillar — 31%. Из тех, кто принципиально прекратил поставлять технику, г-н **Ловков** отметил JCB и Volvo. А вот John Deere по состоянию на лето 2022 года сохранял небольшое производство землероек в Подмосковье, но доля экскава-

реклама

торов бренда в общей массе продаж почти незаметна.

У импорта фронтальных погрузчиков тоже неплохие темпы роста: за 8 месяцев 2022 года в Россию ввезли на 16% больше этого вида техники, чем в 2021 году. И в безусловных лидерах — Поднебесная. Бренды из Китая занимают 98,7% рынка: у XCMG — 16%, у Lonking — 14%, у SDLG — 11%, у LiuGong — 8%, у SEM — 5%. Из недружественных стран фронтальные погрузчики к нам продолжает поставлять Liebherr. Российские же объёмы производства не увеличились, хотя для этого были все предпосылки.

Выросло и число ввезённых в Россию бульдозеров: по словам **Андрея Ловкова**, увеличение составило 6%. Падение было в апреле — июне, но затем активизировались дилеры китайских и японских производителей. Львиную долю импорта занимает Shantui с 43%, за ним с большим отрывом следует Zoomlion — 14%. Ещё 12% — у Komatsu, у Caterpillar и SEM — по 8%. При этом три российских производителя бульдозеров: «Четра», «ДСТ-Урал» и Челябинский завод промышленных тракторов — снизили объёмы выпуска, хотя суммарно занимают около 40% рынка.

В сегменте дорожных катков тоже превалируют иностранные модели. Два отечественных предприятия: «Завод дорожных машин» и «Раскат» — удерживают 12% рынка и не наращивают темпов производства. А лидирует по количеству ввезённых катков XCMG с долей в 32%. LiuGong закрепил 10% рынка, Bomag — 9%. В 4 раза нарастила поставки Sany, заняв 8%.

Что касается телескопических погрузчиков, то с российскими производителями всё без изменений. Единственным, кто реально сам выпускает такие машины, остаётся «ОМГ СДМ» (UMG). Да, пока темпы не ахти, в среднем 7 единиц в месяц, но и сам рынок ещё не разросся. Ёмкость не превышает 2 000 штук. С уходом европейских поставщиков расклад сил на этом рынке если и изменится, то не так быстро. По итогам 8 месяцев 2022 года лидерами оставались JCB и Manitou с долями 31 и 28%, соответственно. Ещё 18% занимала Dieci, 6% — Bobcat и 3% — Faresin. Часть машин завозят по схеме параллельного импорта. Примечательно, что китайские производители пока не стараются занять наш рынок в силу небольших объёмов собственного производства.

«Рынок мини-погрузчиков с бортовым поворотом интересен, если смотреть на динамику, но кардинальных изменений там не произошло. По сравнению с прошлым годом рост всего 3%. Если посмотреть на марочную структуру, то на протяжении длительного времени ведущим игроком была компания Bobcat, занимая 47%. Но после февральских событий она ушла на пятое место с долей в 7%. Отечественным заводам принадлежит 15% рынка. Китайские производители начали активное вхождение в Россию. LonKing — 34%, LiuGong — 12%», — привёл данные **Андрей Ловков**.

В сегменте вилочных погрузчиков прежние лидеры рынка сократили поставки. И тут же место быстро заняли производители из Поднебесной. Hangcha заняла долю в 16%, JAC — 13%, Heli — 11%, EP Equipment — 6%.

Схожая ситуация и на рынке подъёмников. Наибольшее число единиц этой техники в Россию ввезли

под торговой маркой Zoomlion — 24%. На 2% отстаёт LGMG. Остальные поставщики пока оперируют меньшими объёмами: Grost — 9%, Koosen и Genie — по 6%.

Подводя итоги, **Андрей Ловков** объявил об увеличении общего числа китайской техники до 70%. При том, что российские заводы сильно не теряли в темпах производства, а объёмы параллельного импорта оказались слишком малы. Но, вместо того чтобы занять место ушедших европейских и американских вендоров, наши по традиции просят субсидии от государства, в то время как поставщики из «дружественных» стран пользуются уникальной возможностью заработать на отечественных потребителях.

МЕСТО ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ТЕХНИКИ

Меры государственной поддержки сыграли большую роль в увеличении производства дорожно-строительной техники, утверждала **директор ассоциации «Росспецмаш» Алла Елизарова**. Хотя и признала, что российские заводы зависят от иностранных комплектующих и есть ряд таких деталей, которые в нашей стране ещё никто не выпускает. В 2022 году заводы стали искать новых поставщиков. Но при этом стоимость российских машин превышает цену на те же китайские.

реклама

Г-жа **Елизарова** привела конкретный пример с шарнирным самосвалом «Тонар-7507» грузоподъёмностью 35 тонн. При всех мерах поддержки его розничная цена составляет 30 млн рублей. Аналогичная модель Volvo A40G с учётом утилизационного сбора и пошлины обойдётся в 40 млн рублей. А вот китайский LGMG MT86H, правда, 30-тонный, стоит 19 млн рублей. И вот именно поэтому «Росспецмаш» лоббирует введение заградительных мер для машин из Поднебесной.

«Да, есть пул сегментов техники, где российского производства нет вообще. Эти компетенции потеряны, или их вообще не было. Нам говорят: возьмите и сделайте. Но это не так легко, на это требуется время. И даже если я произведу новую технику, чтобы её продать, нужно провести испытания, адаптировать её к определённым условиям. И будет ценовая конкуренция, так как курс валют играет против российских производителей. Поэтому заводы не готовы браться за разработку, тем более что это не массовые продукты, они за год не окупают свою себестоимость», — пояснила глава «Росспецмаша».

Но она добавила, что при поддержке потребителей ситуация может измениться. Заводы готовы приглашать к себе потенциальных клиентов, проводить демонстрации своей техники. Им необходима обратная связь по поводу того, какие машины нужны и в каких объёмах, что нужно доработать и т. д.

При этом у российских производителей есть свои преимущества, заверил **директор по продажам новых проектов ООО «Четра» Дмитрий Быков**. Например, стоимость владения и сервисное обслуживание выходят дешевле импортных аналогов. К тому же, по словам эксперта, практически 90% компонентов в бульдозерах и трубоукладчиках — собственного производства. То, что не могут выпускать сами, закупают у других российских и белорусских поставщиков, уверяя, что китайского — по минимуму.

«У нас очень открытая техническая политика. Мы не забываем о комфорте оператора, делаем всё, чтобы было максимально удобно работать. Джойстики, кнопки, подогреватели и самая большая базовая комплектация, то есть никаких лишних затрат по установке кондиционера или обогревателя не потребуется. Отмечу, что задолго до событий февраля 2022 года мы внедрили собственную гидромеханическую трансмиссию с автоматическим переключением передач блокировкой гидротрансформатора», — расхваливал бульдозеры «ЧЕТРА» г-н **Быков**, напоминая о присутствии в линейке модели в габаритных размерах для перевозки на трале без спецразрешений.

Коснулся спикер и ранее заключённого специнвестконтракта по выпуску сельскохозяйственных тракторов. Напомним, в 2021 году **исполнительный директор ООО «Четра» Владимир Антонов** рассказал нам на выставке СТТ о совместном предприятии с итальянской SDF Group. Правда, прошлогодние события поставили крест на этом партнёрстве, но зато нашёлся новый товарищ — Sonalika Tractors из Индии.

Для арендных компаний производитель предлагает несколько вариантов покупки и обслуживания, включая сопровождение на всём жизненном цикле.

КРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ФИНАНСЫ

Не секрет, что арендные компании — активные участники лизинговых программ. Ведь приобрести парк техники, выложив несколько десятков, а то и сотен миллионов рублей, мало кому под силу. Поэтому вопрос реформирования лизинговой отрасли, который тянется уже седьмой год, актуален и для них, как для клиентов. Речь идёт о переводе компаний, финансирующих сделки, в статус некредитных организаций, по типу страховщиков. Это влечёт переход на единый план банковских счетов и на другую форму отчётности.

ROLF

Qualität ohne Kompromisse

Моторные, трансмиссионные, индустриальные масла, охлаждающие жидкости и смазки для всех видов карьерной техники

ROLFOIL.RU

КАЧЕСТВО БЕЗ КОМПРОМИССОВ!

8-800-300-82-00

РЕКЛАМА

К слову, с июля 2022 года лизинговые компании должны были начать передавать информацию о неисполнении обязательств клиентами или задержках платежей в Бюро кредитных историй. А с учётом экономической ситуации это могло больно ударить по бизнесу.

«Мы в ходе переговоров с Банком России добились переноса срока вступления в силу передачи информации на 1 января 2024 года. Также мы много внимания уделяем электронным паспортам транспортных средств. Напомню, в 2020 году бумажные отменили и ввели цифровой реестр. Но получать данные можно только через «Госуслуги», а лизинговые компании должны получать эту информацию напрямую. Мы с Минцифры сейчас в диалоге по этому поводу», — рассказала **вице-президент Объединённой лизинговой ассоциации Лариса Ефремова**.

Она отметила, что в реестре оказалось много ошибок, включая даже названия транспортных средств. Также отсутствует электронный документооборот, что фактически сводит на нет введение ЭПТС.

Работают в ассоциации и над изменением ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учёт аренды». Г-жа **Ефремова** назвала его одним из сложнейших в мире в силу небольшого описания общими фразами и отсутствия обязательной отчётности по МСФО. Методологи уже разработали шесть рекомендаций и продолжают облегчать жизнь бухгалтерам, чья деятельность пересекается с отчётностью по лизингу.

Всё это и не только должны учитывать и руководители арендных компаний. Многим пришлось изменять планы стратегического развития, от эволюционной логики переходить к адаптационной и задумываться о выживании компании. И тут требуется переход от «я-менеджмента» к «мы-менеджменту».

«Казалось бы, в кризисное время требуются совершенно другие навыки и компетенции, жёсткие, авторитарные. Но в «Менеджменте 3.0» необходимы альтруистичные и сверхответственные люди. То есть лидеры должны брать на себя задачи сами, а не ждать указания сверху. В чём-то нужно даже идти вразрез с ними. В здоровой организации кризисная ситуация вызывает к жизни позитивную разновидность культуры силы — культуру подвига, которая обеспечивает выживание компании. Авторитарность и централизация власти не требуются, наоборот, необходима самостоятельность команды», — заявила **бизнес-консультант ООО «Зебра» (рекрутинговая компания Escalate) Оксана Адаменко**.

«Ты вызовы, которые случились в феврале-марте 2022 года, мы успешно прошли. У нас был сильный отскок в июле — сентябре, и пока не возьмусь прогнозировать, что будет дальше», — сообщил **вице-президент Объединённой лизинговой ассоциации Сергей Савинов**, комментируя ситуацию с проседанием рынка лизинга на 19% по итогам первого полугодия.

Однако он отметил, что арендные компании предпочитают минимальные авансовые платежи при оформлении техники в лизинг, а также максимальные сроки. И, собственно, всеобщий тренд на рынке совпадает с этими желаниями. Но если вдруг ключевая ставка вырастет, то, чтобы избежать лишних затрат, лизингополучателям стоит досрочно выкупить предметы договоров.

«Если вы хотите купить неликвидное оборудование, у которого нет аналогов на территории страны, при этом у вас есть ликвидная техника, вы можете использовать её в схеме возвратного лизинга. То есть получить оборотное финансирование вашего бизнеса», — дал совет г-н **Савинов**.

Также он упомянул о рисках лизинговых компаний в части субсидий от Минпромторга. Точнее, об отказе от возмещения расходов на предоставление скидок из бюджета. Естественно, их попытаются переложить на плечи клиентов, то есть попросят доплатить нужную сумму. В этом случае арендным компаниям рекомендовано договариваться о рассрочке.

И, пожалуй, на самый главный вопрос от арендных компаний о сервисной службе дал подробный ответ индивидуальный предприниматель **Максим Клемешов**, скромно называющий себя управляющим партнёром Service Adviser. Он поведал, что за счёт первоклассного сервиса можно не только получать прибыль от самой услуги, но и увеличить продажи оборудования.

«Для этого нужно выполнять два условия. Первое: не нужно строить идеальный сервис, потому что быть хорошими для всех клиентов выйдет слишком дорого. Выделите своих ключевых клиентов и определите, что важно для них: наличие запчастей, цена, время реагирования и т. д.

Второе: сотрудники должны быть максимально в работе. Оптимальная загрузка для хорошего сервиса — 75–85%. Если компания не измеряет загрузку сервиса, то она работает на 45%. На 100% загружать сервис нельзя, иначе это влияет на мотивацию техников и на отношение клиентов», — объяснил г-н **Клемешов**.

Прийти к этому, по его мнению, нужно через построение «цифровой модели» сервиса, сделав план целей и сравнивая реальный KPI с желаемым. Естественно, нужно автоматизировать необходимые процессы.

«Сейф Технолоджи» — производитель автогидроподъёмников рабочей высотой от 9 до 15 м на базе цельнометаллических фургонов, пикапов и любых шасси от 2,5 тонн.

ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЕ АВТОГИДРОПОДЪЁМНИКИ И АВТОЛАБОРАТОРИИ

Компания разработала, внедрила в производство и вывела на рынок автогидроподъёмники на базе УАЗ «Профи», Pegout Expert, ГАЗ «Газель», ГАЗ «Соболь», Ford Transit. Эти универсальные машины отлично зарекомендовали себя в следующих видах работ:

- обслуживание систем фото и видео фиксации нарушений ПДД;
- монтаж и обслуживание светофоров и дорожных знаков;
- работы с уличным и дорожным освещением;
- обслуживание рекламных щитов, вывесок, рекламных опор;
- обрезка деревьев вдоль дорог и в парковых зонах;
- обслуживание внутридворовых дорог и территорий;
- электромонтажные работы;
- ремонт фасадов и кровли и т. д.

Второе направление — производство дорожных лабораторий для обследования качества дорожного полотна и проведённых работ. «Сейф Технолоджи» предлагает совместно разработать вариант исполнения и комплектации лаборатории под нужды заказчика.

ФУРГОНЫ И ПЛАТФОРМЫ ШАССИ МОГУТ БЫТЬ ОСНАЩЕНЫ ЯЩИКАМИ, МОДУЛЬНОЙ МЕБЕЛЬЮ, ПОЛКАМИ И СТЕЛЛАЖАМИ ПО ТЕХЗАДАНИЮ ЗАКАЗЧИКА.

Контакты:

- ООО «Сейф Технолоджи»
- 108840, г. Москва, г. Троицк, ул. Дальняя, стр. 2 этаж 2, офис 4
- телефон: +7 499 398 24 64
- e-mail: info@safelifts.ru

реклама

ЕСТЬ ЛИ В РОССИИ БУДУЩЕЕ У АСФАЛЬТА ИЗ ШИН?

Периодически в какой-нибудь из стран рапортуют о постройке дороги из вторсырья — переработанных автомобильных покрышек. Хороший опыт демонстрировали Израиль, США, Бельгия, Австралия, Латвия, ЮАР, Беларусь и другие. Там отмечают снижение шумности, трещино- и колееобразования.

Подготовил Артём Щетников

Фото: allgk.ru

Фото: esp.ru

В России попытки использовать покрышки в составе асфальтобетонных смесей предпринимали неоднократно. Модификаторы тестировали на разных трассах, вносили в Реестр инновационных технологий Росавтодора, только массового распространения технология так и не получила.

«Работы по применению резиновой крошки в составе асфальтобетонных смесей для дорожного строительства были начаты в Советском Союзе в 1961 году. Первые опытные участки были заложены в Росдорнии и НИИШП в Ленинградской области. Обследование участков выявило ряд недостатков, в том числе пониженную уплотняемость асфальтобетонной смеси. В дальнейшем это направление развивалось посредством создания модификаторов асфальтобетонных смесей на основе резиновой крошки. Были разработаны и начали применяться в промышленных масштабах модификатор «Унирем», разработанный «Роснано», и модификатор КМА, созданный «Колтек-интернешнл». Они с различной интенсивностью применяются до настоящего времени. Эти модификаторы вводятся в асфальтобетонную смесь по так называемой сухой технологии», — напоминает **директор ассоциации «Шиноэкология» Евгений Кренц.**

Он подчёркивает, что в мире более востребована «мокрая» технология. И нашим ответом Чемберлену стал модификатор «Битрек», правда, пока в силу ряда причин дорожники так и не начали его использовать.

В начале 2000-х годов одна российская компания пыталась внедрить эту технологию, но совершила стратегическую ошибку, продавая вместо модификатора сырьё для него, которое не полностью прошло весь технологический процесс помола, говорит **советник генерального директора ООО ГК «Альянс» в области дорожного хозяйства Андрей Семянихин.** Естественно, технология производства нарушалась, а построенные дорожные покрытия не выдерживали существующей нагрузки и быстро разрушались. В итоге хорошую технологию, созданную для решения глобальной экологической проблемы, едва не похоронили. Но сейчас в этой сфере появились талантливые увлечённые специалисты, которые поставили себе цель исправить репутацию всей технологии переработки автомобильных покрышек. Они отслеживают тонкость и качество помола сырья, строго придерживаются ГОСТа и ориентируются на успехи и достижения зарубежного опыта.

Собственно, именно культура производства и применения переработанных покрышек является залогом благоприятных перспектив резинового асфальта. Причём на всех этапах технологии: от его первичного помола до укладки асфальтобетонной смеси. «Использование модификатора на первой стадии его промышленного внедрения, как правило, осуществляется под авторским надзором производителей модификаторов по всей цепочке. При соблюдении технологии производства и применения модификатора получены положительные результаты. Примером такого опыта является применение модификатора в Белгородской области, в Красноярском крае, в Москве на Кутузовском проспекте и т. п. Такие покрытия обладали повышенной деформационной устойчивостью в широком диапазоне температур. Повышалась трещиноустойчивость, повышалась устойчивость к образованию колеи. Кроме того,

эти покрытия улучшают экологию путём снижения шумообразования, что особенно важно для городских условий», — рассказывает **Евгений Кренц**.

ДЬЯВОЛ В ДЕТАЛЯХ

Переработка покрышек решает и другую проблему — экологическую. Ещё несколько лет назад подожжённые на свалках шины не только коптили окружающую среду, пуская клубы чёрного дыма, но и отравляли лёгкие людей, живущих в радиусе нескольких километров. Время шло, отношение к утилизации менялось, и сейчас переработкой резины занимаются около сотни компаний в разных регионах страны.

«Крошку от 0 до 0,8 мм для модификатора производят механическим дроблением отработанных шин. Наиболее производительное оборудование фирмы «Элдан» (Дания), «Зерма» (Китай). Существует и российское оборудование ООО «Бонус», г. Малоярославец, ООО «Экоголдстандарт», г. Новосибирск, ООО «АльфаСПК», г. Новокузнецк». Модификаторы изготавливают из «серийной» резиновой крошки, соответствующей СТО ассоциации «Шиноэкология» «Крошка резиновая СТО 2511-001-58146599-2004», — поясняет г-н **Кренц**.

Андрей Семянихин указывает и на другой способ переработки: покрышку замораживают, охлаждают до очень низкой температуры — она становится как стекло. Потом её просто раздавливают, как кучу льда, получаются мелкие кусочки — это и называют криогенной резиной. Но её применение в виде модификатора нежелательно. Криогенную резину можно смело использовать для изготовления ИДН (искусственных дорожных неровностей типа «лежачий полицейский»), стоек под дорожные знаки, прорезиненные уличные покрытия. При дроблении резиновой крошки до состояния модификатора очень важна тонкость помола.

«Резина должна быть настолько «распушена», что там не должно быть кусочков, только пушинки. Для этого резину нужно 2–3 раза прогонять через мельницу. При этом мельница очень сильно нагревается, и в нашей стране есть опыт учёных, которые научились резко охлаждать перегретую резину, что делает её качество ещё выше. Но на это уходит очень много энергии, и, видимо, поэтому эта технология широкого применения не получила. Помол выполняют без резкого охлаждения.

Многое также зависит от количества битумного вяжущего и от того, при какой температуре делают смесь. Когда вы делаете смесь на резине, необходимо немного повышать температуру вяжущего. Но чем выше температура нагрева, тем быстрее стареет само вяжущее. Если мы сильно нагреваем масло, оно превращается в смолу, а она — хрупкая», — объясняет советник генерального директора ООО ГК «Альянс».

Соответственно, при нагрузках во время движения автомобилей такое покрытие скорее всего будет не прогибаться, а именно трескаться. Что, естественно, негативно скажется на межремонтных сроках. Поэтому при применении резинового модификатора желательно соблюдать простое правило: «больше битума и больше резины». Часть битума при перегреве (выше 160 градусов) будет погибать, но также значительная его часть останется работать примерно, так как в литом асфальтобетоне, где битума около 8%, а температура его приготовления выше 200 градусов.

Что касается экономической эффективности от применения резиносодержащих модификаторов в дорожных покрытиях, то, по мнению директора ассоциации «Шиноэкология», она складывается из возможности изготавливать более «тонкий» верхний слой покрытий, а также из более длительного срока службы такого покрытия. **Евгений Кренц**, ориентируясь на доклад Виктории Абрамченко на совещании у президента Владимира Путина от 30.11.2022 года, называет экономию до 20%.

«Ещё раз подтверждаю, только нарушение технологии изготовления модификатора и дорожных одежд приводит к негативным последствиям эксплуатации дорог. Весь мировой опыт в течение последних 50 лет позволяет говорить об эффективности применения модификатора на основе резиновой крошки с эксплуатационной, экономической и экологической точки зрения. По данным, приведённым в докладе представителя АБЗ-1 на конференции в Росдорнии, за счёт применения вторичных материалов, т. е. резиновой крошки, уменьшается также и углеродный след от применения модификатора в дорожном строительстве более чем на 10%», — уверен г-н **Кренц**.

По данным, приведённым в докладах представителей АБЗ-1 на многих конференциях, в 2012-14 годах была сформирована смесь, которую назвали «ГАПГРЕЙД», напоминает г-н **Семянихин**. Эта смесь показала при испытаниях удивительные свойства сопротивления к усталости. Прибор на усталостную долговечность через 2 недели его работы просто отключили с уверенностью того, что трещина так и не образуется. Дорожники приблизились к пониманию «вечных дорог». Единственный момент — экономический, при 8,5% битума необходимо добавлять примерно 40 кг резинового модификатора на одну тонну смеси. Это в несколько раз больше, чем добавляют сейчас.

Впрочем, у технологии есть сопоставимый по стоимости конкурент — SBS-полимер.

«Это совершенно другой материал, поскольку он создаёт матрицу — своеобразную сеть из «микропакетиков», в которые помещают агломераты из асфальтенов, масел, парафино-нафтеновых углеводородов и т. д. В битуме всего порядка 200 химических элементов, поэтому он гораздо интереснее для изучения, чем бензин или солярка. Поскольку SBS-полимер захватывает каждый такой агломерат, старение (когда масло превращается в смолу) асфальтобетона происходит гораздо медленнее. Резина же таких «пакетиков»-матриц не создаёт. Поэтому более долговечным, на мой взгляд, пока является CBS-полимер», — рассуждает г-н **Семянихин**.

ЭКСПЕРТ РЕКОМЕНДУЕТ

АНДРЕЙ СЕМЯНИХИН,
советник генерального директора ООО ГК «Альянс» в области дорожного хозяйства

«Будет ли использоваться эта технология в России? Для этого необходимы системные усилия различных структур. В сентябре 2022 года Росавтодор в третий раз подряд отменил проведение рабочей группы по вопросу производства и использования модификаторов на основе резиновой крошки. При этом руководство Росавтодора понимает, что под обещанную президенту программу обеспечения 24-летнего срока службы дорог нужна программа подбора материалов, способных обеспечить этот самый срок службы. Переработчики резины, понимая, что львиная доля всего объёма ремонта дорог приходится на замену верхнего слоя покрытия, стремятся модифицировать вяжущее верхнего слоя щебёночно-мастичного асфальтобетона (ЩМА), заменив мастичный материал на резиновый.

Но резина и полимерно-битумное вяжущее в ЩМА — разные материалы, выполняющие разные задачи асфальтобетонных слоёв.

Многие эксперты высказывают сомнения в необходимости использовать резиновую крошку в верхнем слое основания. Ведь именно в этом слое образуются максимальные растягивающие напряжения. И резина лучше всего может растягиваться и сжиматься в этом слое, не вызвав при этом образование трещины. То есть для использования резины есть свой слой наиболее эффективного применения — это самый нижний слой из всего пакета асфальтобетонных слоёв.

Растягивающие напряжения образуются в результате воздействия колеса автомобиля на пакет асфальтобетонных слоёв. Через несколько миллионов таких нагружений (проходов колеса по одному месту наката) нижняя плоскость нижнего асфальтобетонного слоя может треснуть. Это зачастую и происходит, так как в самом нижнем слое обычно закладывается крупнозернистый пористый асфальтобетон, который применялся в середине прошлого века для низких нагрузок и низкой интенсивности движения. В таком асфальтобетоне мало битума, и он трескается при сравнительно небольшом количестве нагружений.

Время изменилось, и нагрузки, как и интенсивность движения, возросли. Пористый крупнозернистый асфальтобетон перестал обеспечивать былую долговечность. Два года назад на Европейском форуме переработчиков резины одним из лучших был признан материал «ГАПГРЕЙД» как наиболее устойчивый к воздействию растягивающих деформаций. В составе смеси 8,5% битума (в 2 раза больше, чем в вышеупомянутой пористой крупнозернистой смеси) и 40% резины с высокой тонкостью помола.

Да, около 40 килограммов резиновой крошки в одной тонне смеси — это очень дорогое удовольствие. Однако если объединить две государственные программы: «Утилизация» и «Модификация» — под 24 года срока службы дорог, то удастся утилизационный сбор покрышек использовать на целевую модификацию вяжущего.

Объединив две государственных программы, мы решим две задачи: избавим страну от покрышек, решив экологическую проблему, и сделаем долговечное асфальтобетонное основание, которое будет служить дольше. Если мы минимизируем образование трещин внизу асфальтобетонного пакета, тем самым предотвратим распространение этих трещин наверх. Значит, верхний слой покрытия в результате сокращения количества отражённых трещин, куда может заливаться вода и рвать его в морозы, будет служить дольше.

Теперь нужно решить другую проблему — это утилизационный сбор. Пока денег хватает только на то, чтобы собрать покрышки и переработать их до состояния крошки фракцией 1 мм. Такой крупный помол практически неприменим в дорожном строительстве. Поэтому все попытки применить такую крошку в асфальтобетоне заканчиваются провалом: асфальтобетон с такой крошкой трудно уплотнить, и он разуплотняется, создавая лишние поры в асфальтобетоне, которые ускоряют его разрушение.

Выход есть — утилизационный сбор нужно увеличить на сумму, достаточную для обеспечения помола как минимум в два раза тоньше существующего. Тогда эта крошка может послужить модификатором вяжущего, и дорога будет служить дольше.

Осталось только договориться с переработчиками резины, чтобы те вместо мало кому нужной крошки с тонкостью помола 1 мм делали целевой продукт для модификации битума с наиболее тонким помолом. Но этот вопрос уже нужно решать на уровне Государственной Думы».

РОСДОРТЕХ

МОБИЛЬНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

реклама

Мобильная автономная лаборатория предназначена для проведения детального лабораторного контроля и испытания дорожно-строительных материалов при возведении и ремонте автомобильных дорог. Может быть использована там, где нет возможности установить стационарную лабораторию, а также при необходимости перевозиться с места на место.

Выполнена на базе вагончика с теплоизолированными стенами, приточно-вытяжной системой вентиляции, дополнительным подогревом, кондиционированием воздуха, ярким освещением, рационально размещённой функциональной мебелью и сантехникой, что позволяет эксплуатировать её среди прочего в полевых условиях в самых разных регионах.

INFO@ROSDORTEH.RU ■ 8 (8452) 62-07-50 ■ WWW.ROSDORTEH.RU

ОБЕСПЕЧИТЬ ОБЗОР

Когда за бортом минус, а в кабине — Ташкент, пользователи техники начинают сталкиваться с проблемой запотевания стёкол. Безусловно, производители предусматривают обдув, но что делать, если он не справляется?

Подготовил Артём Щетников

Первопричиной является повышенная влажность в замкнутом пространстве. Зимой на обувь налип снег, оказался в салоне и растаял, летом — дожди, лужи со всеми вытекающими. Естественно, на стёклах начинает скапливаться плёнка.

«Необходимо просушить салон автомобиля, найти источник сбора влаги, проверить дренажные клапаны, систему вентиляции кабины, заменить салонный фильтр. Отключить систему рециркуляции, т. е. обеспечить забор наружного воздуха в салон автомобиля», — рекомендует **главный специалист по интерьеру — руководитель группы конструкторского отдела кабин НТЦ «КАМАЗа» Валерий Губьянов**.

В качестве причин запотевания и обмерзания стёкол **генеральный директор «Грузовичкоф XXL» Ирек Нуртдинов** указывает засорение фильтра салона, выход из строя вентилятора отопителя или микротрещину в отопителе радиатора салона.

«В кабине дорожно-строительной техники должны быть установлены клапаны вытяжки воздуха.

Они обеспечивают противопылевой подпор воздуха и его нормальную циркуляцию в кабине.

Клапан может быть загрязнён, и, бывает, его заклинивает. Если он остаётся в открытом состоянии — зимой холодно в кабине, а если в закрытом — летом это приводит к повышению влажности воздуха и запотеванию стёкол», — рассказывает **ведущий технический эксперт АО «Эберспехер климатические системы РУС» Александр Бычков**.

Также причина запотевания стёкол может крыться и в системе охлаждения двигателя. Подробно проблемы с радиатором и не только мы разбирали в прошлом номере журнала и на igrader.ru. Но вот об одном из следствий не упоминали, поэтому исправляемся.

«Недостаточное количество антифриза может привести к недостаточному расходу охлаждающей жидкости через радиатор отопителя, тем самым снижается производительность системы отопления кабины, возможно запотевание стёкол», — поясняет **Валерий Губьянов**.

Чтобы исключить эту причину, оператору следует осмотреть расширительный бак на предмет соответствия уровня жидкости. Также, по словам **Александра Бычкова**, при утечке в кабине появляется характерный специфический запах паров антифриза. Эксперт подчёркивает, что проблема также может быть и в заклинивании термостата в открытом состоянии, из-за чего температура жидкости в двигателе не изменяется.

Представитель «КАМАЗа» напоминает, что неисправность в системе отопления можно определить тактильно по температуре подводящего и отводящего рукавов радиатора отопителя: они не должны быть холодными при рабочей температуре двигателя.

И конечно же эксплуатировать технику при снижающемся уровне охлаждающей жидкости опасно, ведь одно дело, если проблема в трещине ванны радиатора или в патрубке, другое — если антифриз уходит в двигатель. Так что сразу к механику.

КЛИМАТ-КОНТРОЛЬ...

Если проблема не в системе охлаждения мотора, то можно немного выдохнуть и просушить салон. Понятно, что простой техники с открытыми дверями — не самое оптимальное дело в плане финансов. Поэтому обладателям машин с комплектацией, включающей кондиционер, достаточно воспользоваться этой опцией. Чтобы обеспечить обзор, представитель «Эберспехер климатические системы РУС» рекомендует включить «Режим оттаивания» на пульте климатической установки, перевести вентилятор на максимальные обороты, а распределительную заслонку направить на стекло. Включённый кондиционер будет испарять влагу в кабине, а сухой воздух подогреет теплообменник отопления.

Если процесс очистки стекла идёт медленно, это повод проверить фильтр подачи свежего воздуха. Но проблема с климат-контролем может быть глубже.

«Определить конкретную причину, почему летом при включённом кондиционере жарко, а зимой при включённом отоплении холодно, можно только проведя диагностику клима-

реклама

тической системы. В большинстве случаев проблемы с кондиционером возникают из-за отсутствия ТО или его неполного проведения.

На дорожно-строительной технике часто устанавливают фильтр-осушитель со смотровым стеклом и в инструкции по эксплуатации дают изображение состояния хладагента. Такую диагностику водитель может провести самостоятельно.

Также водитель может визуально проверить, работают ли вентиляторы испарителя и конденсатора, есть ли утечка в шлангах и трубопроводах. Но для устранения всё равно необходимо обращение в сервис.

В эксплуатации водитель обязан следить за чистотой теплообменника конденсатора и проводить его регулярную очистку. Например, на комбайнах конденсатор необходимо чистить каждую смену», — напоминает **Александр Бычков**.

Он также советует посмотреть и вентилятор климатической установки. Если тот не крутится, то нужно проверить предохранитель. Но если тот в норме, то требуется замена вентилятора. Кроме того, эксперт из «Эберспехер климатические системы РУС» указывает, что при наличии крана регулирования расхода жидкости с ручным или электрическим управлением стоит проверить его открытие и циркуляцию жидкости.

К слову, при температуре воздуха в кабине ниже +5 °С система кондиционирования работать не будет, акцентирует внимание руководитель группы конструкторского отдела кабин НТЦ «КАМАЗа».

...И ЕГО ОТСУТСТВИЕ

Что же делать тем, кто при покупке сэкономил на кондиционере? Не сидеть же целый день в ожидании просушки салона естественным путём! **Ирек Нуртдинов** предлагает открыть стёкла, либо приобрести компактный вентилятор с питанием от батареек или прикуривателя. **Александр Бычков** указывает, что даже при отсутствии климат-контроля для очистки стёкол от наледи или влаги можно использовать штатный отопитель, включив вентилятор на полную мощность. **Валерий Губьянов** рекомендует периодически осматривать салонный фильтр на чистоту, пользоваться рециркуляцией кратковременно, следить за влажностью в салоне и не допускать скопления влаги на коврах, сиденьях, матрасах, обивке салона, а при наличии электроподогрева стекла пользоваться им.

«В зимний период можно убрать салонный фильтр. Перед установкой на ночную парковку проветрить салон автомобиля (открыть двери, стекла) для выравнивания температуры снаружи и внутри салона. После запуска двигателя стоит организовать заслонками круговое движение воздуха в салоне автомобиля (вдоль стёкол салона). Для достижения этих целей можно установить дополнительный салонный вентилятор», — перечисляет представитель ПАО «КАМАЗ».

Глава «Грузовичкоф XXL» напоминает и о «дедовских» способах, таких как протирание стёкол хлопчатобумажной тканью или газетой или приобретение специальных средств в автомагазинах. Также г-н **Нуртдинов** рекомендует для подготовки стекла перед поездкой зимой воспользоваться зубной пастой и пеной для бритья. Гигиенические средства помогают на некоторое время создать защитный слой от влаги.

ИЩЕМ ПАРТНЕРОВ
В ВАШЕМ РЕГИОНЕ

Применяемость к двигателям коммерческого транспорта **VOLVO, MERCEDES-BENZ, RENAULT, JOHN DEERE, NEW HOLLAND, CASE, КАМАЗ, МАЗ, УралаЗ, ПАЗ, ЛиАЗ, НЕФАЗ, Ikarus, ЛАЗ, ХТЗ, ПТЗ,** применяемость к двигателям **ЯМЗ, МТЗ** с двигателями **ММЗ**.

реклама

AURIDA

info@aurida.lt +7 (495) 550-63-33 www.aurida.lt aurida aurida.lt

ЖУРНАЛ Грейдер
www.igrader.ru
РЫНОК СПЕЦТЕХНИКИ, ГРУЗОВИКОВ И КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

Информационно-рекламный журнал «Грейдер»
№ 1 (55) январь-февраль 2023 г.
Распространяется бесплатно.

16+

РЕДАКЦИЯ
660068, г. Красноярск, ул. Мичурина, 3в, оф. 405
тел.: +7 (391) 219-01-19
e-mail: igrader@pgmedia.ru, www.igrader.ru

Главный редактор
Щетников Артём Александрович

Выпускающий редактор
Евгений Ошкин

Дизайн и верстка
Максим Марютин, Наталья Старикова

Корректоры
Анна Лопина, Анастасия Сильвестрова

promogroup media

УЧРЕДИТЕЛЬ:
ООО «ПромоГрупп Медиа»

ИЗДАТЕЛЬ
ООО «ПромоГрупп Медиа»,
660068, г. Красноярск, ул. Мичурина, 3в, оф. 405
тел.: +7 (391) 219-01-19

Генеральный директор
Юрий Устинович

Директор по продажам
Лина Кочуева

Отдел маркетинга
Наталья Перевощикова, Лола Шахматова,
Геворг Асатрян
marketing@pgmedia.ru

Отдел логистики
Олег Дрофа, Антон Джафаров

Отдел продаж
тел.: +7 (391) 219-01-19
reklama@pgmedia.ru
Анна Демидова, Валерия Сучкова,
Оксана Веретина, Дарья Кобрик, Александра Дианова

Руководитель проекта
Александр Шадрин

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77 – 56491 от 24.12.2013 г.
Перепечатка материалов настоящего издания без письменного разрешения редакции не допускается.
За содержание и достоверность сведений в материалах рекламного характера редакция ответственности не несёт.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Отпечатано в типографии:
ПК «Ситалл», г. Красноярск. ул. Борисова, 14.
Тираж 12 000 экземпляров.
Подписано в печать: 25.01.2023. Дата выхода: 30.01.2023

Больше на www.igrader.ru

Отраслевой журнал о спецтехнике, коммерческом транспорте и дорожной индустрии

БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА

ДЛЯ ТЕХ, КТО НАПРЯМУЮ СВЯЗАН С ПОКУПКОЙ И ЭКСПЛУАТАЦИЕЙ ТЕХНИКИ

- Актуальные новости и события рынка
- Экспертные мнения и аналитика рынка
- Тест-драйвы и обзоры техники «Крупным планом»
- Обсуждение проблем и событий рынка с экспертами в формате «круглого стола»
- Полезные лайфхаки для механиков

Прочитать свежий выпуск онлайн, изучить архив издания и оформить подписку можно и на портале igrader.ru

реклама

Телеграм-канал

Страница ВКонтакте

Бесплатная подписка на журнал

ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ ЯМЗ

реклама

ГОРНОПРОМЫШЛЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ

www.gpfk.ru
8 (499) 975-10-51
info@gpfk.ru

ЯМЗ

НАДЕЖНОСТЬ В ДЕЙСТВИИ
ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА

www.rbauto.ru

LGCE | LGMG

реклама

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

РУСБИЗНЕСАВТО
АВТОТЕХНИКА • СЕРВИС • ЗАПЧАСТИ

НА РЫНКЕ АВТОТЕХНИКИ с 1993

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

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