www.igrader.ru

ЖУРНАЛ Грейдер

РЫНОК СПЕЦТЕХНИКИ, ГРУЗОВИКОВ И КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

№3 (51) май-июнь 2022

Нелёгкая работа — вывозить отходы

Хватит ли всем грузовых шин?

Как отразятся санкции на БКАД?

UMG СДМ

ПРОВЕРЕНО ВРЕМЕНЕМ

	E145W	E185W
Эксплуатационная масса, т	13,6	17
Объём ковша, м³	0,4-0,8	0,65-1,0
Глубина копания, мм	4780-6280	5890-7000
Высота выгрузки, мм	5800-6580	8980-10020

КОЛЁСНЫЕ ЭКСКАВАТОРЫ

UMG E145W/E185W

реклама

UMG СДМ

ООО «ОМГ СДМ»
8 (800) 250-49-55
umg-sdm.com

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

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

РАЗУМНЫЕ РЕШЕНИЯ
ТЕХНОЛОГИЯ

ЭКОНОМЬТЕ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

реклама

ДРОБИЛЬНЫЙ КОВШ

Щековая дробилка для экскаваторов.
Установив её на вашу рабочую машину, вы можете за один этап превращать инертный материал с арматурой в материал, готовый к использованию.

СОКРАЩАЙТЕ » ПЕРЕРАБАТЫВАЙТЕ » ПОВТОРНО ИСПОЛЬЗУЙТЕ

Весь ассортимент продукции на сайте
MBCRUSHER.COM
info@mbcrusher.com

CTT EXPO 2022
Outdoor area
F-2-19

THE CRUSHING EVOLUTION

КЛИНЦЫ

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«КЛИНЦОВСКИЙ АВТОКРАНОВЫЙ ЗАВОД» —
ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГРУЗОПОДЪЕМНОЙ ТЕХНИКИ.

АГП-45-5К

на шасси КАМАЗ-43118

Тип подъемника – коленчато-телескопический

Максимальная грузоподъемность рабочей платформы – 450 кг

Максимальный вылет стрелы – 22 метра

Максимальная высота подъема рабочей платформы – 45 метров

Опорный контур – 5,7 х 6,25 метров

www.oaokaz.ru

www.agpkaz.ru

реклама

Акционерное общество
«Клинцовский автокрановый завод»

тел: (48336) 4-24-25, 4-24-31
e-mail: info@agpkaz.ru

NMS
南昌矿机集团股份有限公司
Nanchang Mineral Systems Co.,Ltd.
Превосходное
соответствующее
реклама
ООО "ГОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ НАНЬЧАНА"
ТЕЛ.: +7(499)130-88-09
САЙТ: HTTPS://NMSINDUSTRIES.RU/
E-MAIL: CIS.OFFICE@NMSINDUSTRIES.COM
АДРЕС: 125167, РОССИЯ, МОСКВА, ЛЕНИНГРАДСКИЙ ПРОСПЕКТ, ДОМ 47, СТР. 2

качество высоким требованиям

реклама

ОФИЦИАЛЬН САЙТ

РОССИЙСКАЯ
ОФИЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ

СО ВСЕХ СТОРОН 8

ГДЕ БРАТЬ ТЕХНИКУ И ЗАПЧАСТИ?

За последние годы в разы увеличилось число компаний, которые позиционируют себя настоящими отечественными изготовителями, хотя фактически при этом они не имеют производственных мощностей, штата инженеров, специального оборудования и т. д. Все эти обстоятельства и породили только мнимое импортозамещение.

КОМТРАНС 24

РЫНОК МАГИСТРАЛЬНЫХ ТЯГАЧЕЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ВЕТО

Для всей отрасли магистральных грузоперевозок уход крупнейших представителей данного рынка является событием неординарным, поскольку на седельные тягачи приходилось до 40% рынка грузовых автомобилей РФ полной массой более 14 тонн. До конца 2022 года ожидается существенное сужение данного сегмента рынка.

ВО ЧТО ОБУВАТЬ ТЕХНИКУ БУДЕМ? 26

Остановка иностранных производств резины для автомобилей в России не только из-за обострения геополитической ситуации, но и по причине дефицита сырья может негативно отразиться на конечных потребителях: собственниках грузовой и коммерческой техники.

ADAS! ЭЙ, ВЕСЕЛЕЙ РАБОЧИЙ КЛАСС 32

Не только ADAS, но и многие решения в области промышленной автоматизации и электроники могут пострадать из-за ограничений импорта компонентной базы в Россию. Уже сейчас чувствуется нехватка процессоров, промышленных компьютеров, элементной базы. Санкции усложняют разработку и поставку систем ADAS для заказчиков на территории России.

ГРУЗОВОЙ АВТОРЫНОК РФ ВЫРОС НА 18% ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2022 ГОДА 40

По старой доброй традиции наши друзья из агентства «Автостат-Инфо» готовы поделиться обзором ситуации на рынке новых и б/у грузовиков, а также рассказать, какие модели стали наиболее востребованными.

СТРОЙТЕХ 44

КАК ИЗВЛЕЧЬ МАКСИМУМ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ВЫГОДЫ ИЗ ФРОНТАЛЬНОГО ПОГРУЗЧИКА?

За прошедшие пять лет российский рынок погрузчиков суммарно превысил 35 000 единиц. Ведущие позиции на российском рынке занимают китайские производители (присутствуют более 100 брендов с долей рынка более 80%), на втором месте утвердились так называемые «западные» производители, на третьем — российские и белорусские марки.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЛИ БОЕЦ КМУ НА СТРОЙПЛОЩАДКЕ? 54

Опциональная часть установок легко поддаётся изменениям независимо от принадлежности к европейскому или азиатскому лагерю производителей. Это даёт почву для размышлений — как ещё сократить место на и без того переполненной техникой и рабочими строительной площадке?

КАЧЕСТВЕННЫЕ ГИДРОКОМПОНЕНТЫ — ПОД БОКОМ 56

ВРЕМЯ БЕСПЛАТНО, НО ОНО БЕСЦЕННО 58

ДОРОЖНИКИ 60

ДОРОЖНАЯ ОТРАСЛЬ ГОТОВИТСЯ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Прибыль подрядных организаций может сократиться, поэтому сейчас будут активно пересматриваться ТЭР и ФЭР. К увеличению стоимости ремонтных и строительных работ готовы и власть имущие.

ДОРОЖНИКИ 68

НОВОЕ — ЭТО ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ...

РАСПРЕДЕЛЯЕМ ВЯЖУЩИЕ 70

Типов и моделей гудронаторов на рынке достаточно, и выбор многих характеристик будет зависеть (помимо стремления сократить расходы) исключительно от задач дорожников. Эксперты отмечают, что иногда даже не обязательно покупать наиболее популярные автогудронаторы.

ОТКРЫТОЕ ОБРАЩЕНИЕ К ПРЕДСЕДАТЕЛЮ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ 72

Представители Содружества дорожных экспертов «СоюзДорНИИ» и ряда других некоммерческих организаций просят правительство России обратить внимание на ряд системных недостатков в отрасли, аргументируя свои заявления.

СЕРВИСМЕНЫ 78

СОХРАНЯЕМ ЖИЗНЬ ШИНАМ

Вот ещё — деньги тратить на какие-то датчики, всю дорогу визуального осмотра хватало. Отчасти это верно. Но лишь в том случае, если ваш автопарк состоит из пары грузовиков или фронтальных погрузчиков и перегоны организованы на маленьком плече. Хотя и при таком сценарии система контроля давления и температуры в шинах лишней не будет.

ИСПЫТАТЕЛИ 84

ZOELLER, FARID, PALFINGER, «КОММАШ АРЗАМАС», РЯЖСКИЙ АРЗ НА РОССИЙСКИХ И ИМПОРТНЫХ ШАССИ

Ура, она вернулась! Наша, да и, надеемся ваша, любимая рубрика. Правда, на этот раз нам пришлось немного отступить от привычного формата, так как нам выделили сразу 6 машин для вывоза мусора. И мы не смогли выбрать одну-единственную, так что расскажем об их общей работе.

реклама

ИНТЕР ЛАЙН

specmachin.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

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

СО ВСЕХ СТОРОН

Модератор: Артём Щетников

ГДЕ БРАТЬ ТЕХНИКУ И ЗАПЧАСТИ?

Многие владельцы техники, особенно импортной, сейчас думают о дальнейшем содержании автопарков. В свете сложившейся ситуации возникают проблемы с дефицитом комплектующих, проведением планового ТО и т. д. За виртуальным круглым столом с экспертами рынка разбираемся, как быть потребителям.

Фото: pixabay.com

— С УЧЁТОМ ТОГО, ЧТО МНОГИЕ ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ ПОСТУПАЛИ В РОССИЮ ИЗ ДРУГИХ СТРАН, КАКИЕ ВЫХОДЫ ПРИ РЕМОНТЕ ТЕХНИКИ СТОИТ РАССМОТРЕТЬ ЕЁ ВЛАДЕЛЬЦАМ В ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ?

АЛЕКСЕЙ ПРУСАКОВ,
начальник отдела розничных продаж ООО «ОМГ-Сервис» (дочернее предприятие Автомобильного завода «УРАЛ»)

«Сейчас активно ведётся работа по возможному применению и поставке комплектующих от альтернативных производителей. Не секрет, что в своей деятельности Автомобильный завод «УРАЛ» развивает ещё одно направление — это продажа оригинальных запчастей. Уже сейчас широкий ассортимент доступен в интернет-магазине shop.uralaz.ru.

К тому же предприятие реализует собственный инвестиционный проект по импортозамещению. На АЗ «УРАЛ» началась поэтапная подготовка к серийному выпуску мостов современной конструкции для автомобилей грузоподъёмностью 9–16 тонн и строительно-дорожной техники. В настоящее время современные мосты для тяжёлых грузовых автомобилей «Урал» закупаются в Китае. После реализации проекта предприятие сможет выпускать эту продукцию не только для собственных нужд, но и для других российских производителей грузовиков».

ИРИНА МАЛКОВА,
директор по продаже запасных частей и комплектующих ООО «ЧЕТРА»

«Вариантов три:

• поиск аналоговых запасных частей китайских производителей;

• поиск аналоговых запасных частей российских производителей или из стран ЕАЭС;

• работа умельцев на многих предприятиях, которые по образцам сделают деталь.

Наверняка будет всплеск развития сервисных подразделений в компаниях, потребляющих технику, и вокруг них».

СЕРГЕЙ ЧИРКОВ,
совладелец и коммерческий директор ЗАО «Тюменский машиностроительный завод», председатель ассоциации экспортёров Тюменской области

«Наступает непростое время для владельцев техники. Возникающий дефицит оригинальных автозапчастей на внутреннем рынке временный. На смену оригинальным запчастям придут неоригинальные, произведённые, как правило, в Китае. Главные проблемы рынка запчастей — это поиск новых партнёров по поставкам и сложность выстраивания новых логистических цепочек, ведь импортная продукция идёт в основном в контейнерах, а глобальные контейнерные компании отказываются везти грузы в Россию из-за возможных репутационных рисков. В таких условиях поставки запчастей на наш рынок будут осуществляться обходными путями, например, через Турцию, ОАЭ, Китай. Это однозначно приведёт к росту цен на запчасти более чем на 30–40%, а также к росту рынка контрафакта и «серого» импорта.

Скорее всего, владельцы техники в период её обслуживания вынуждены будут брать то, что подешевле, и то, что быстрее будет доставлено. Думаю, особого выбора не будет. Как говорится: бери то, что дают.

Сейчас сложно из-за постоянно меняющейся ситуации что-либо оценивать и прогнозировать, но то, что проблемы с потоком поставок будут, — это однозначно».

АНДРЕЙ РУСАКОВ,
генеральный директор
ООО «СК-Обь» (официальный дилер SANY)

«Мы являемся официальным дилером техники SANY, и, как большинство компаний, занимающихся китайскими брендами, чувствуем себя более чем уверенно. SANY продолжает поставлять в нашу страну по 150–200 единиц техники ежемесячно. И поскольку компания имеет несколько различных логистических путей из Китая в Россию, на данный момент рост стоимости техники удаётся нивелировать. Кроме того, у нашего поставщика есть хорошие стоки не только самих машин, но и запасных частей. Объёмы контрактов компании SANY по всему миру настолько обширны, что возросшие потребности российского рынка наши партнёры могут закрыть без особых сложностей. При этом производитель прикладывает максимум усилий, чтобы за счёт более эффективной логистики сдержать рост цен».

НАТАЛЬЯ МАШКОВЦЕВА,
директор по развитию
ООО «Компания «Глобальные ресурсы»

«Во-первых, нужно понимать, что практически никто из владельцев техники не осуществлял закупки запчастей напрямую у заграничного производителя. Поэтому решение данного вопроса в первую очередь лежит на крупных оптовых компаниях, которые располагают необходимыми связями, ресурсами и опытом для оперативной организации поставок из альтернативных каналов.

Но я бы говорила не только о владельцах, но и о производителях этой самой техники внутри России, которые в настоящий момент, как мы видим, столкнулись с необходимостью замещения приобретаемых ранее в Европе, Японии, США деталей для комплектации производимой техники. Российские же предприятия в краткосрочной и среднесрочной перспективе оказались не готовы дать ответ на резко образовавшийся дефицит на рынке комплектующих.

Есть несколько путей решения этого вопроса, чтобы не допустить срыва производственных программ и планов, например, поставками из КНР.

1. Самостоятельно найти надёжного производителя. Это самый сложный путь, так как организация ознакомительного тура с целью проведения технического аудита заводов сейчас затруднена в силу спорадического закрытия на карантин китайских провинций. Часто заказчики предпочитают не серийно изготавливаемые комплектующие, а уникальные — произведённые по их техническому заданию, что может значительно усложнить процесс согласования. А ведь ещё в этих непростых условиях необходимо будет решить все вопросы логистики при импорте продукции в Россию.

2. Второй вариант — это обратиться к посредникам, которые давно занимаются серийными поставками высокотехнологических комплектующих для отечественных производителей машиностроительной отрасли. Мы, например, решаем все вопросы, начиная с технического аудита заводов-изготовителей (а при необходимости — и качественного согласования технических заданий заказчика), заканчивая оформлением всех необходимых документов для скорейшего пересечения грузом таможенной границы».

АНДРЕЙ ТОЛСТЫКИН,
заместитель директора по продажам гражданской продукции ПАО «Курганмашзавод»

«По нашей оценке, конечные потребители, использующие нашу технику, не должны ощутить на себе дефицит запасных частей».

— С УЧЁТОМ ТОГО, ЧТО МНОГИЕ ОРИГИНАЛЬНЫЕ ЗАПЧАСТИ ПОСТУПАЛИ В РОССИЮ ИЗ ДРУГИХ СТРАН, КАКИЕ ВЫХОДЫ ПРИ РЕМОНТЕ ТЕХНИКИ СТОИТ РАССМОТРЕТЬ ЕЁ ВЛАДЕЛЬЦАМ В ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ?

Фото: zirconicusso - ru.freepik.com

ИЛЬЯ МОЛЧАНОВ,
генеральный директор
«АвтоСпецЦентр Котляковка»

«Нарушение логистических цепочек поставки в первую очередь сказалось на ограничении доступности запчастей и их стоимости. Ускорение роста отпускных цен добавило падение курса рубля и ажиотажный спрос. И если курс за последнюю неделю ещё как-то скорректировался до прежнего уровня, то возобновить логистические процессы так быстро не получится. Какое-то время на центральных складах дистрибьюторов ещё будут оставаться запчасти, которые уже распределяются среди дилеров непосредственно для ремонта клиентских машин на СТО, но и этот запас в ближайшие недели закончится.

В первую очередь пострадают владельцы транспорта, находящегося на гарантии, так как прохождение ТО в этот период безусловно должно осуществляться с использованием оригинальных запчастей. Вариантов для таких автовладельцев немного. При отсутствии расходников на складе дилера они могут самостоятельно купить у другого поставщика оригинальные запчасти, либо намерено проводить ТО с использованием неоригинальных запчастей, но в таком случае при возникновении поломки вероятность отказа в гарантии увеличивается в разы, либо ждать, когда дилер получит необходимые расходники и заплатить за ТО в 2–3 раза дороже обычного. Тем, кто не готов к таким финансовым нагрузкам, стоит задуматься как минимум о переходе на более экономичные модели транспорта.

Что касается постгарантийного обслуживания, тут у владельца автотранспорта развязаны руки, всё зависит от их финансовых возможностей. Выбирать официальный дилерский центр или ремонтировать автотранспорт в «гаражах», использовать оригинальные запчасти, аналоги или контрафакт. На фоне этого популярным направлением становится вторичное использование запчастей после их восстановления. Компании, освоившие эту нишу, почувствовали значительный рост спроса на свои услуги».

ВАЛЕНТИН ДАНИЛОВ,
региональный директор
ООО «Интерлизинг»
по СФО

«Владельцам техники останется только использовать неоригинальные запчасти. Другого выхода из сложившейся ситуации я не вижу».

ДЕНИС КУЗНЕЦОВ,
заместитель руководителя
отдела запасных частей
ООО «ФАВ-Восточная
Европа» (FAW)

«Глобального дефицита запасных частей для китайской техники не возникнет. Ожидается продолжение их поставок из КНР, однако могут быть небольшие задержки, связанные с ограничениями из-за пандемии COVID-19. Владельцам техники европейских брендов стоит присмотреться к неоригинальным запасным частям. Чаще всего они производятся в Китае, Турции и иногда в России».

— ПРО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ЛОКАЛИЗАЦИЮ РАЗГОВОРЫ ИДУТ УЖЕ ПОЧТИ 10 ЛЕТ. НЕКОТОРЫЕ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОСВОИЛИ ВЫПУСК КОМПЛЕКТУЮЩИХ-АНАЛОГОВ ДЛЯ ИМПОРТНОЙ ДСТ (ОПОРНЫЕ КАТКИ, ГУСЕНИЦЫ И Т. Д.). СЕЙЧАС МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ ПОСТАВИЛИ ПЕРЕД ФАКТОМ ОТСУТСТВИЯ ТОЙ ЖЕ МИКРОЭЛЕКТРОНИКИ И РЯДА ДРУГИХ ВАЖНЫХ КОМПОНЕНТОВ. ОЖИДАТЬ ЛИ ПРОРЫВА В ЭТОМ ОТНОШЕНИИ, ИЛИ БЕЗ ИМПОРТНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ И ОБОРУДОВАНИЯ НЕ ОБОЙТИСЬ?

АНДРЕЙ ТОЛСТЫКИН,
ПАО «Курганмашзавод»

«Для ПАО «Курганмашзавод» сложившаяся в мировой экономике ситуация выглядит не столь трагично, как, возможно, для других производителей техники или импортёров. В какой-то степени компания является даже выгодоприобретателем происходящих событий. С точки зрения присутствия на рынке ДСТ компания выпускает популярные мини-погрузчики с бортовым поворотом под брендом «МКСМ». Доля импортных комплектующих, используемых при производстве этих погрузчиков, составляет менее 20%, а главный импортируемый узел — это немецкий дизельный двигатель. По состоянию на конец первого квартала немецкие партнёры подтвердили все свои обязательства по выполнению графика поставок, санкционные меры этих двигателей пока не коснулись.

Учитывая, что ситуация развивается достаточно быстро, с целью диверсификации возможных рисков компания уже начала проработку вопроса с белорусскими моторостроителями о замене двигателя. Остальные импортные комплектующие не являются критичными для сборки, в случае возникновения каких-либо проблем их замена на комплектующие российского производства будет выполнена достаточно быстро».

ИЛЬЯ МОЛЧАНОВ,
«АвтоСпецЦентр Котляковка»

«В стране отсутствует полноценная база для организации производства полного цикла микроэлектроники. Какие-то аналоги производят на отечественных предприятиях с использованием комплектующих и сырья, приобретённых на международном рынке, опять же, на импортном оборудовании. В текущих реалиях потребуются фантастический размер инвестиций для локализации и не менее большие затраты на последующее содержание предприятия в ограниченном рынке сбыта. Выход из ситуации — это поиск альтернативных поставщиков на азиатских рынках».

ДЕНИС КУВАЕВ,
директор по маркетингу ООО «ЧЕТРА»

«ЧЕТРА» постоянно работает над расширением списка потенциальных поставщиков-производителей комплектующих и оборудования: каждый покупной узел, устанавливаемый на технику ЧЕТРА, в обязательном порядке должен иметь и по многим позициям уже имеет по 2–3 альтернативы. Например, для управления трансмиссией и навесным оборудованием на технике ЧЕТРА, помимо зарубежного, используется контроллер российского производства с собственным программным обеспечением».

АНДРЕЙ РУСАКОВ,
ООО «СК-Обь»

«Мы считаем, что быстрой переориентации не произойдёт, и на решение этих вопросов понадобится значительное время. Именно поэтому на фоне текущей ситуации мы ожидаем роста продаж техники брендов, не попавших в санкционные списки. Для нас сейчас открываются большие возможности по расширению своей доли в рамках дилерских территорий. И мы рады, что производитель точно так же оценивает эту ситуацию и готов прилагать максимум усилий для наращивания своего присутствия на российском рынке».

ИРИНА МАЛКОВА,
ООО «ЧЕТРА»

«ООО «ЧЕТРА» совместно с Чебоксарским агрегатным заводом уже 20 лет развивает номенклатуру элементов гусеничных ходовых систем для импортной техники бульдозеров, экскаваторов, трубоукладчиков. Мы производим широкую линейку изделий, только узлов около 1000 модификаций для техники весом от 15 до 70 тонн.

У нас также есть небольшое количество импортных комплектующих, сейчас мы активно прорабатываем логистику поставок. Но 80% наименований продукции производятся из российских материалов и комплектующих, а наше предприятие имеет полный технологический цикл».

— ПРО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ЛОКАЛИЗАЦИЮ РАЗГОВОРЫ ИДУТ УЖЕ ПОЧТИ 10 ЛЕТ. НЕКОТОРЫЕ РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОСВОИЛИ ВЫПУСК КОМПЛЕКТУЮЩИХ-АНАЛОГОВ ДЛЯ ИМПОРТНОЙ ДСТ (ОПОРНЫЕ КАТКИ, ГУСЕНИЦЫ И Т. Д.). СЕЙЧАС МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ ПОСТАВИЛИ ПЕРЕД ФАКТОМ ОТСУТСТВИЯ ТОЙ ЖЕ МИКРОЭЛЕКТРОНИКИ И РЯДА ДРУГИХ ВАЖНЫХ КОМПОНЕНТОВ. ОЖИДАТЬ ЛИ ПРОРЫВА В ЭТОМ ОТНОШЕНИИ, ИЛИ БЕЗ ИМПОРТНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ И ОБОРУДОВАНИЯ НЕ ОБОЙТИСЬ?

СЕРГЕЙ ЧИРКОВ,
ЗАО «Тюменский машиностроительный завод»

«Верно, шли только разговоры, ни о каком масштабном импортозамещении говорить не приходится. Хотя с 2014 года был взят курс на импортозамещение, который был направлен на развитие, модернизацию существующего производства и локализацию в России.

А что в итоге произошло за эти годы? В отсутствие реальной помощи, а я говорю прежде всего о финансовых, налоговых и других преференциях, перед производителями в отрасли машиностроения, особенно перед предприятиями малого и среднего бизнеса, встал выбор: закрыть производство и продать его под застройку или закупать сырьё, комплектующие, готовую продукцию из-за рубежа, тем самым снижая производственные затраты (сокращая численность штата работников, квалифицированного персонала, налоги, выплаты и другие платежи), ведь эти затраты занимают значительную долю в себестоимости выпускаемой продукции. Рынок сырья за рубежом достаточно стабилен, закупочные цены корректируются только из-за курса доллара по отношению к рублю. При таких условиях, закупая сырьё или готовую продукцию, можно конкурировать с тем же Китаем на своём внутреннем рынке.

Тем самым за последние годы в разы увеличилось число компаний, которые позиционируют себя настоящими отечественными производителями-изготовителями, хотя фактически при этом они не имеют производственных мощностей, штата инженеров, специального оборудования и т. д. Все эти обстоятельства и породили только мнимое импортозамещение. Как мы видим, такое импортозамещение не помогло справиться с текущими вызовами и трудностями, пример тому — отечественные автомобильные концерны.

Если говорить о развитии производства, то без реального государственного протекционизма, например, как в Китае, на мой взгляд, нам не добиться никакого прорыва. Развитие и модернизация производства невозможны без государственной поддержки, а имеющаяся поддержка в виде кредитов с высокими ставками не позволяет говорить о лояльности и в принципе о каком-либо развитии. Кредиты должны быть «дешёвые», как за рубежом, ставка не более 3–5%, срок возврата не менее 8 лет. И такие условия должны быть не только для крупного бизнеса, но и для малого, среднего, для всех, кто занимается производством в сфере машиностроения.

Кроме того, необходимо стабилизировать рынок по металлопрокату. Этот вопрос до сих пор остаётся открытым. Снижения стоимости металла, как я вижу, не предвидится. А за последние один-два года такое беспрецедентное повышение цен на металл никак не укладывается в логику экономического развития производственных предприятий-заводов, использующих в создании продукции до 90% металла. При таких условиях создание конкурентной отечественной продукции становится невозможным.

Для любого производителя, особенно узкоспециализированного, важен гарантированный сбыт продукции. В отрасли машиностроения государство должно обеспечить этот сбыт, например, через госкорпорации, автомобильные предприятия. Только тогда, несмотря на экономические трудности и санкции, предприятия машиностроения смогут избежать анабиозного состояния.

Если мы действительно хотим ни от кого не зависеть, в том числе от всевозможных санкций, то нет времени для принятия долгих решений, надо действовать быстро. Только тогда мы сможем в ближайшие годы наладить собственное производство важных автокомпонентов, даже с учётом возможного технологического отставания. Таких примеров множество, взять тот же Китай, Индию, Иран.

Но, к сожалению, в ближайшее время без импортных комплектующих и оборудования нам всё равно не обойтись. Если мы полностью откажемся от этого, будет технологическое отставание, и мы откатимся на 20–30 лет назад. Опять же всё зависит от степени зависимости конкретного предприятия от импорта комплектующих.

Причины, по которым нам не обойтись без импорта, связаны, прежде всего, с отсутствием развития собственного машиностроительного комплекса и, как следствие, с отсутствием современных технологий, поскольку курс был выбран, как я уже говорил, на приобретение готовой продукции и технологичных автокомпонентов из заграницы.

Многие ошибочно полагают, что всё можно заменить китайской продукцией, однако далеко не всё производится в Китае, например, сложное технологическое оборудование выпускают только европейские страны и США. Вы не задавались вопросом, почему мы не можем создать нормальный современный легковой автомобиль? Вопрос в технологиях. Самыми современными передовыми технологиями западные страны не будут делиться с Китаем и Россией как со стратегическими противниками, это вопрос глобальной конкуренции и национальной безопасности, если хотите».

НАТАЛЬЯ МАШКОВЦЕВА,
ООО «Компания «Глобальные ресурсы»

«Производство многих типов запчастей требует современных высокотехнологичных производств, создание которых сопряжено со значительными долгосрочными вложениями, и не сможет быстро перекрыть потребности внутреннего рынка. Если Россия пойдёт по китайскому пути копирования технологий и последующего создания собственной продукции, то возможно «импортозамещение» 50-70% технологий в течение ближайших 5–10 лет. Однако вряд ли в короткий срок мы сможем преодолеть наше отставание в области, например, микроэлектроники. К тому же стоимость современных технологий постоянно растёт, и на сегодняшний день в мире уже нет ни одного государства, которое полностью обеспечивает себя всей необходимой продукцией.

В данном вопросе в первую очередь необходимо ориентироваться на конечного потребителя, который будет «голосовать рублём» за лучшее по соотношению «цена/качество» предложение. Здесь мы можем привести конкретный пример из нашей отрасли — запчасти для автокранов. В России существует несколько производителей опорно-поворотных устройств для самой популярной категории автокранов грузоподъёмностью 25 т, однако наша компания уже много лет импортирует ОПУ, произведённые на современном предприятии в КНР, которые, несмотря на разницу в цене с отечественным продуктом, пользуются значительным и неизменным спросом ввиду большей надёжности и лучших эксплуатационных характеристик.

Использование импортных комплектующих не нужно рассматривать как недостаток при производстве конечного продукта. Часто именно применение подобных комплектующих повышает конкурентоспособность конечного продукта, однако мало просто импортировать в страну партию товара и установить его на технику. Нужно быть уверенным в долгосрочных отношениях с поставщиком и в возможности осуществлять последующее гарантийное и постгарантийное обслуживание техники».

ВАЛЕНТИН ДАНИЛОВ,
ООО «Интерлизинг»

«Скорее всего, в ближайшее время нишу импортных комплектующих и оборудования займут наши партнёры из КНР. В длительной перспективе возможен прорыв в производстве отечественных комплектующих и оборудования, но на это потребуется не один год, а техника нужна уже сейчас».

реклама

— КУРС ДОЛЛАРА РЕЗКО ВЫРОС ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ. ПОДОРОЖАЛИ И САМА ТЕХНИКА, И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ. КАК ЭТО ОТРАЗИЛОСЬ НА ТЕХ, КТО РАНЕЕ ЗАКЛЮЧИЛ СЕРВИСНЫЕ КОНТРАКТЫ С ДИЛЕРАМИ?

Фото: aleksandarlittlewolf - ru.freepik.com

ИРИНА МАЛКОВА,
ООО «ЧЕТРА»

«ООО «ЧЕТРА» — российское предприятие, и мы не спекулируем на фоне трудностей отечественного рынка. Все свои контракты мы исполняем по ценам, по которым они были заключены. Но в марте мы были вынуждены повысить цены на новые заказы».

СЕРГЕЙ ЧИРКОВ,
ЗАО «Тюменский машиностроительный завод»

«На мой взгляд, надо обратиться к редакции того или иного контракта: какие были предусмотрены условия в той или иной ситуации. Все понимают, какая ситуация сложилась за последний месяц. По опыту отмечу, что если при конкретных условиях обстоятельства делают невозможным надлежащее исполнение обязательств по контракту, то прежние условия контракта пересматриваются. Ведь никто не хочет терять деньги из-за скачка курса доллара. Поэтому это вопрос партнёрских взаимоотношений».

АНДРЕЙ РУСАКОВ,
ООО «СК-Обь»

«С рядом ключевых клиентов, у которых имеются большие парки профильной техники, мы планируем работу стратегически. При заключении контрактов на год вперёд мы исходили из среднестатистической потребности клиентов в каждой модели, поэтому успели сформировать определённый запас расходных материалов и комплектующих, чтобы не подводить партнёров и стабильно выполнять свои обязательства по поддержке техники. Сейчас ведём активную работу по поиску альтернативных вариантов логистики по проблемным позициям, чтобы клиент не почувствовал сбоев в нашей работе».

ДЕНИС КУЗНЕЦОВ,
FAW

«Что касается комплектующих, то FAW ведёт взаиморасчёты с заводом в юанях и рублях. После резкого скачка курс юаня постепенно снижается. Компания планирует планомерно повышать стоимость запасных частей без резких спекулятивных скачков».

ДЕНИС КУВАЕВ,
ООО «ЧЕТРА»

«К сожалению, полностью нивелировать рост затрат производства техники ЧЕТРА, связанный с поставками покупных комплектующих, ценообразование на которые привязано к курсу валют, в текущих условиях невозможно».

ИЛЬЯ МОЛЧАНОВ,
«АвтоСпецЦентр Котляковка»

«Дилеры пересмотрели экономику сервисных контрактов, заключённых с клиентом до событий, вызвавших резкое удорожание комплектующих и запчастей. В итоге таким клиентам было сделано предложение подписать договор на новых условиях. Многие отнеслись к ситуации с пониманием и согласились».

— ВЗЯТЬ НОВУЮ ТЕХНИКУ В ЛИЗИНГ СТАЛО СЛОЖНЕЕ. ЛИЗИНГОДАТЕЛИ УЖЕСТОЧИЛИ УСЛОВИЯ. КАКОВЫ В СВЯЗИ С ЭТИМ ВАШИ ПРОГНОЗЫ НА БЛИЖАЙШУЮ ПЕРСПЕКТИВУ?

АНДРЕЙ ГЛАДКОВ,
генеральный директор
АО «Лизинговая компания «КАМАЗ»

«Ужесточения со стороны Лизинговой компании «КАМАЗ» нет. Мы внесли изменения в продуктовую линейку: аннулировали те продукты, которые сегодня стали неактуальны, вывели новые. Это новый продукт «Базовый» и продукт по реализации техники на вторичном рынке, он без участия лизинга, поэтому его мы реализуем совместно с материнской компанией.

Изменение условий лизингодателей связано с увеличением ключевой ставки. Лизинговые компании вынуждены соответствовать изменившимся реалиям. Наш действующий продукт «Базовый» работает с авансом от 20%, срок лизинга мы оставили прежним — до 5 лет. Так же, как и раньше, продолжаем быстро рассматривать заявки и одобрять сделки в течение одного дня после получения всего пакета документов».

ДЕНИС КУВАЕВ,
ООО «ЧЕТРА»

«Если не будет господдержки этого сектора, то, разумеется, доля контрактов с использованием инструментов лизинга может значительно снизиться по сравнению с предыдущими периодами».

СЕРГЕЙ ЧИРКОВ,
ЗАО «Тюменский машиностроительный завод»

«Ужесточение условий коснулось всё-таки больше процентной ставки из-за курса доллара по отношению к рублю. При нынешних высоких ставках, конечно, не выгодно приобретать оборудование и технику в лизинг. Только если обратиться в отраслевой орган исполнительной власти региона о компенсации взноса по договору лизинга. Такие региональные меры поддержки уже показали свою эффективность. Надеюсь, когда ситуация с курсом валют стабилизируется, будет проще. Но в ближайшее время при возможном росте инфляции 20% лучше прогнозы оптимистические не строить».

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

— ВЗЯТЬ НОВУЮ ТЕХНИКУ В ЛИЗИНГ СТАЛО СЛОЖНЕЕ. ЛИЗИНГОДАТЕЛИ УЖЕСТОЧИЛИ УСЛОВИЯ. КАКОВЫ В СВЯЗИ С ЭТИМ ВАШИ ПРОГНОЗЫ НА БЛИЖАЙШУЮ ПЕРСПЕКТИВУ?

АНДРЕЙ РУСАКОВ,
ООО «СК-Обь»

«Рост ключевой ставки ЦБ естественным образом привёл к росту ставки по финансированию техники со стороны лизинговых компаний. Финансовый сектор одним из первых реагирует на малейшие изменения конъюнктуры рынка, как следствие, происходит изменение тарифов и ставок раз в одну-две недели. В итоге лизинг стал существенно дороже, и многие покупатели взяли паузу в принятии решения о покупке. На первый план неожиданно выходят лизинговые компании «второго эшелона», которые раньше были в тени внимания большого бизнеса. Наши партнёры в лизинге тоже понимают, что в текущей ситуации ты «или быстрый, или мёртвый».

Однако мы надеемся, что эта ситуация носит временный характер, и в ближайшее время можно ожидать если не возвращения на прежний уровень, то как минимум значительного снижения».

ИЛЬЯ МОЛЧАНОВ,
«АвтоСпецЦентр Котляковка»

«Рост ставок по лизинговым сделкам существенно сократил количество обращений от клиентов, планирующих приобрести автотехнику: не каждая компания готова взять на себя кредитные обязательства в среднем под 25% годовых. Крупные игроки рынка ищут решения и разрабатывают новые дополнительные опции, но ожидать в ближайшее время позитивных изменений по данному вопросу не приходится».

ВАЛЕНТИН ДАНИЛОВ,
ООО «Интерлизинг»

«Могу сказать, что «Интерлизинг» не вводил никаких дополнительно ужесточающих условий для своих клиентов в текущем году. Изменилась стоимость лизинговых услуг, что затронуло всю финансовую отрасль. Эта ситуация на рынке лизинга полностью зависит от финансирующих банков и ключевой ставки, которая устанавливается Банком России. При снижении ключевой ставки будут дешеветь кредиты в банках, а соответственно, и стоимость лизингового финансирования также будет снижаться».

— ВЫРАСТЕТ ЛИ РЫНОК КОНТРАФАКТНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ И «СЕРОГО» ИМПОРТА? И ЧЕМ ЭТО ГРОЗИТ ОФИЦИАЛЬНЫМ ДИЛЕРАМ И ПОТРЕБИТЕЛЯМ?

ДЕНИС КУВАЕВ,
ООО «ЧЕТРА»

«Если не изменится политика официальных импортёров, то, очевидно, доля неоригинальных запасных частей вырастет».

АЛЕКСЕЙ ПРУСАКОВ,
ООО «ОМГ-Сервис»

«Рост рынка восстановленных и контрафактных запасных частей однозначно будет, в первую очередь из-за определённого дефицита оригинальных запасных частей и их доступности. Официальным дилерам это грозит определённой потерей доли рынка, снижением собственной доходности и продаж, а для конечных потребителей в первую очередь встанет вопрос приобретения оригинальных и качественных запасных частей».

СЕРГЕЙ ЧИРКОВ,
ЗАО «Тюменский машиностроительный завод»

«Как я уже отмечал, однозначно вырастет. Потребителю с низкой покупательской способностью надо будет то, что подешевле, поэтому контрафакт и «серый» импорт будут присутствовать. Ввоз продукции будет происходить через дружественные страны в обход санкций. Всё будет осложняться логистикой и сроками поставки.

Как будет выстроена работа у дилеров с поставщиками запчастей, сложно сейчас говорить. На мой взгляд, если при обслуживании техники будут использоваться неоригинальные запчасти, есть риск того, что гарантийные обращения со стороны потребителей возрастут. Другие риски будут связаны с нарушением сроков поставок запчастей. У простого потребителя не будет особого выбора, он вынужден будет соглашаться и со сроками поставок, и с теми комплектующими, которые ему предложат».

НАТАЛЬЯ МАШКОВЦЕВА,
ООО «Компания «Глобальные ресурсы»

«На наш взгляд, корректнее будет говорить не о контрафактных запчастях (подделках низкого качества, имитирующих оригинальные запчасти), а о так называемых аналогах, спрос на которые, безусловно, будет только расти. Здесь можно провести параллель с рынком запчастей легкового транспорта, где зачастую после окончания гарантии владельцы для обслуживания и ремонта повсеместно используют «аналоги» от известных брендов.

Перед нами сейчас стоит задача расширения номенклатуры официально ввозимой продукции, востребованной рынком. Наша позиция в данном вопросе такова: поставка не должна нарушать законодательство Российской Федерации и страны-импортёра. Например, мы прорабатываем процедуру поставки в Россию оригинальных КПП и КОМ ZF с одного из азиатских рынков, а также прочих импортных запчастей, востребованных рынком, возможность заместить которые в краткосрочной перспективе (3–6 месяцев) отечественными аналогами отсутствует».

ИРИНА МАЛКОВА,
ООО «ЧЕТРА»

«К сожалению, нужно прогнозировать рост этой тёмной стороны рынка. На рынке неоригинальных запасных частей необходимо, чтобы потребитель различал «аналоговые» запасные части и «фальсифицированные».

• Аналоговые запасные части, выпускаемые под маркой альтернативного производителя, по которым предоставляется открытая информация по наименованию исполнителя, имеют собственную буквенно-цифровую кодировку узлов и деталей, и в этом случае потребитель принимает решение, имея открытую информацию.

• Фальсифицированные запасные части по названию производителя, буквенно-цифровой кодировке имитируют оригинальные запчасти, т. е. вводят потребителя в заблуждение о месте производства, качестве товара.

Поэтому потребителям необходимо повышать эффективность системы закупок и приёмки продукции. Всё зависит от поставленных целей организации, введённых регламентах и обучении сотрудников. Мы со своей стороны развиваем систему поддержки на своих сайтах. В этом году планируем запустить возможность проверки подлинности запасных частей к технике ЧЕТРА на сайте chetra.ru».

реклама

Фото: peoplecreations - ru.freepik.com

— ВЫРАСТЕТ ЛИ РЫНОК КОНТРАФАКТНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ И «СЕРОГО» ИМПОРТА? И ЧЕМ ЭТО ГРОЗИТ ОФИЦИАЛЬНЫМ ДИЛЕРАМ И ПОТРЕБИТЕЛЯМ?

АНДРЕЙ РУСАКОВ,
ООО «СК-Обь»

«В этом плане мы полностью защищены. Наш поставщик работает в штатном режиме, поэтому никаких сложностей с поставкой конечным клиентам оригинальных запчастей нет».

ИЛЬЯ МОЛЧАНОВ,
«АвтоСпецЦентр Котляковка»

«Рынок контрафактных запчастей отреагировал на изменения вполне предсказуемо и активно занимает освободившуюся нишу, образовавшуюся на фоне прекращения поставок под действиями санкций. Дилер в состоянии распознать подделку в отличие от клиента. Если дилер недобросовестный, то в итоге пострадает конечный потребитель, т. к. использование контрафакта сомнительного качества может стать причиной серьёзных поломок, приводящих к дорогостоящему ремонту».

ДЕНИС КУЗНЕЦОВ,
FAW

«Рынок неоригинальных запасных частей, безусловно, вырастет: как только поставщики почувствуют, что ниша освобождается, они попытаются её занять. При этом такие комплектующие не всегда стоит считать контрафактными. В Китае существует большое количество заводов, которые производят запасные части разного качества.

Несмотря на то, что всегда есть риск получить некачественный заменитель, для потребителя важна возможность выбора. Именно она является результатом конкуренции между разными производителями, самостоятельно импортирующими запчасти».

— ЕСЛИ ВСПОМНИТЬ ИСТОРИЮ, ТО ПОСЛЕ СОБЫТИЙ 2014 ГОДА НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ХЛЫНУЛА ТЕХНИКА ИЗ КИТАЯ. СТОИТ ЛИ ОЖИДАТЬ ПОВТОРЕНИЯ, И КАК ЭТО ПОВЛИЯЕТ НА НАШИХ МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ?

СЕРГЕЙ ЧИРКОВ,
ЗАО «Тюменский машиностроительный завод»

«Внутренний рынок автокомпонентов очень большой, часть этого рынка уже освобождена, ввоз техники из Китая и других стран, в том числе развивающихся, будет только увеличиваться.

Без должного внимания к отрасли машиностроения со стороны правительства, предприятия продолжат курс по приобретению готовых автозапчастей и ряда важных автокомпонентов у Китая, а это приведёт к ещё более плачевному состоянию оставшегося производства. Так как у производственных предприятий при таких фактически неравных конкурентных условиях с тем же Китаем стимула и средств что-либо создавать и производить не будет. Я не призываю отказываться от закупок важных автокомпонентов, я говорю лишь о том, что надо уделять гораздо больше внимания отечественному производству, всячески его поддерживать и предоставлять реальные преференции для его развития.

Я всё-таки надеюсь, что в нынешних условиях взор Правительства РФ будет обращён на реальный сектор экономики отрасли машиностроения, на настоящих отечественных производителей, которые, как и мы, не зависят от импорта комплектующих и сырья, кто в состоянии самостоятельно производить продукцию полного цикла и закрывать потребности рынка в автокомпонентах».

ВАЛЕНТИН ДАНИЛОВ,
ООО «Интерлизинг»

«Техника из КНР уже занимает довольно значительную часть рынка России. В ближайшее время её доля ещё возрастёт. Также могу сказать, что качество самой техники из КНР, а также её сервис у нас в России значительно улучшились по сравнению с тем же 2014 годом».

АНДРЕЙ РУСАКОВ,
ООО «СК-Обь»

«Повторения 2014 года ожидать стоит. Этот процесс начался задолго до текущих событий. Китайские производители наращивают объёмы производства, качество техники, используют передовые технологии. Поэтому их доля ежегодно растёт. Пока европейские, американские и японские производители будут отсутствовать на рынке, свободные ниши будут занимать китайские и российские компании».

ИЛЬЯ МОЛЧАНОВ,
«АвтоСпецЦентр Котляковка»

«Текущая ситуация существенно отличается от того, с чем автодилеры столкнулись в 2014 году. В нынешних реалиях, помимо падения курса рубля, мы столкнулись фактически с полной изоляцией от ряда крупных автоимпортёров. Поэтому увеличение доли китайской автотехники на рынке России — это очевидная неизбежность. Замена европейских комплектующих на продукты китайских производителей — это работа текущего дня в отечественном машиностроении».

ДЕНИС КУВАЕВ,
ООО «ЧЕТРА»

«В тех сегментах рынка, где нет отечественных производителей и весь спрос ранее удовлетворялся импортом из недружественных стран, такое развитие событий очень вероятно. Ведь китайские производители способны предложить очень широкий модельный ряд, что при условии проведения адекватной ценовой политики и вложений в развитие сервиса и снабжение запчастями способно серьёзно нарастить их присутствие на российском рынке».

реклама

— КАКОВЫ ВАШИ ПРОГНОЗЫ ПО ПОВОДУ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТИ И СПРОСА НА ТЕХНИКУ?

Фото: Артём Щетников

ДЕНИС КУВАЕВ,
ООО «ЧЕТРА»

«Мы ожидаем снижение продаж в целом по рынку, в первую очередь за счёт импортируемой в Россию техники, ведь многие зарубежные игроки уже приостановили поставки продукции. На покупательскую способность будет сильно влиять наличие либо отсутствие мер поддержки правительства».

АНДРЕЙ РУСАКОВ,
ООО «СК-Обь»

«Сейчас бизнес только пытается понять, как работать в текущих реалиях. Многие участники рынка заняли выжидательную позицию. И это вполне понятно. Но чем быстрее мы все вернёмся к нормальной жизни, тем быстрее всё войдёт в привычное русло. Вспомните первые месяцы пандемии, когда стоял запрет на ведение деятельности. Люди в ужасе сидели по домам, и никто не понимал, как выживать в новых реалиях. Но потом пришла ясность, что надо всё равно продолжать работать. И это была правильная тактика.

На восстановление покупательской способности сейчас влияют три фактора: наличие объёмов работ, стабилизация валютных курсов и работа в плотной связке с лизинговыми компаниями. Нужно держать руку на пульсе финансового рынка и знать потребности клиентов, в этом случае ответ не заставит себя ждать».

АЛЕКСЕЙ ПРУСАКОВ,
ООО «ОМГ-Сервис»

«На данный момент не видно тенденций снижения активности в нефтегазовой отрасли, а значит, техника и запасные части будут востребованы на рынке. Многие крупные компании ведут активную перестройку к нынешним реалиям рынка и ситуации в стране в целом».

СЕРГЕЙ ЧИРКОВ,
ЗАО «Тюменский машиностроительный завод»

«Опять же сложно что-либо прогнозировать в текущих реалиях. Но очевидно, что из-за девальвации рубля, роста инфляции покупательская способность населения будет снижаться.

Ошибочно полагать, что уход с рынка зарубежных автомобильных компаний приведёт к спросу продукции отечественного автопрома. Думаю, этого не случится, так как в силу вышеизложенных негативных факторов в экономике будет дефицит комплектующих для производства, и цены на отечественные автомобили будут только расти. Более того, отсутствие конкуренции, возникшей вследствие обеднения рынка, всегда приводит к росту цен. Техника будет на рынке, но не все смогут себе её позволить».

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

Российская Федерация, Республика Башкортостан, 453503, г. Белорецк, ул. Блюхера, 139

реклама

— КАКОВЫ ВАШИ ПРОГНОЗЫ ПО ПОВОДУ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТИ И СПРОСА НА ТЕХНИКУ?

Фото: Евгений Ошкин

НАТАЛЬЯ МАШКОВЦЕВА,
ООО «Компания «Глобальные ресурсы»

«Надо реально смотреть на вещи и отдавать себе отчёт, что сегодня сложилась очень непростая ситуация, на которую влияет слишком много факторов и разнонаправленных процессов. Но выиграет завтра тот, кто сегодняшнюю ситуацию воспримет как возможность.

Судя по тем проектам, в которые в той или иной роли вовлечена наша компания, все утверждённые и государством, и крупными предприятиями инвестиционные планы ритмично претворяются в жизнь. И здесь главное в сложившихся непростых условиях не забуксовать, а соответствовать заданному ритму».

ВАЛЕНТИН ДАНИЛОВ,
ООО «Интерлизинг»

«Покупательская способность, естественно, снизилась в связи с ожиданием бизнеса дальнейшего развития ситуации, в том числе и на финансовом рынке. Кроме того, при отсутствии на рынке техники в достаточном количестве, сейчас стоимость зачастую значительно отличается от стоимости в начале года. Многие ищут новые возможности для развития своего бизнеса или хотя бы его сохранения в текущем состоянии. Однако при условии стабилизации политической ситуации в мире и снижения ставок по кредитам и лизингу до февральских значений спрос восстановится».

АНДРЕЙ ТОЛСТЫКИН,
ПАО «Курганмашзавод»

«Рынок мини-погрузчиков и другой ДСТ, конечно же, просядет в текущем году процентов на 15–20, но уже в следующем мы ожидаем начало его плавного восстановления. Доля погрузчиков в общем объёме выручки ПАО «Курганмашзавод» очень мала, ощутимых негативных последствий для компании мы не ожидаем. По факту восстановления рынка ожидается смещение занимаемых производителями долей российского рынка в сторону российских и китайских производителей».

ИЛЬЯ МОЛЧАНОВ,
«АвтоСпецЦентр Котляковка»

«Повышенный спрос, возникший в конце февраля и сохранявшийся на протяжении марта, является атипичным для рынка коммерческой техники. Предполагаю, что на таком уровне он продержится незначительное время, так как факторы, вызвавшие ажиотаж, исчерпываются. Дефицит транспорта существенно сократил объём предложения на рынке, образовав временный равновесный баланс со спросом на неё».

КАМАЗ ЦЕНТР

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА И НАДЕЖНОСТИ

ОРИГИНАЛЬНЫЕ

ЗАПЧАСТИ КАМАЗ

реклама

АКГС автоцентр

т. :8 800 755 7440
www.akgs.market

г. Красноярск, ул. Мечникова, 50,	т.: (391) 290-27-42
г. Красноярск, ул. 60 лет Октября, 121 «а»,	т.: (391) 290-27-35
г. Красноярск, ул. Глинки, 37 «а»/1,	т.: (391) 290-27-32
г. Красноярск, ул. Брянская, 137,	т.: (391) 219-02-35
г. Красноярск, ул. Гайдашовка, 30,	т.: (391) 219-88-64
п. Березовка, ул. Дружбы, 26а/3	т.: (391) 290-27-96

РЫНОК МАГИСТРАЛЬНЫХ ТЯГАЧЕЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ВЕТО

Патовая ситуация складывается в сегменте магистральных тягачей из-за очередной санкционной «многоходовочки» ЕС — запрета на экспорт в нашу страну грузового транспорта, комплектующих, расходных материалов и технологий, который официально датирован 10 июля текущего года и охватывает все договоренности по контрактам вплоть до 9 апреля. Одним словом, на поставки магистральных тягачей, их сервис и техническое обслуживание уже наложено вето.

Текст: Елена Пузевич

Фото: Евгений Ошкин

РЫНОК РОССИИ ТЕРЯЕТ ТЯГАЧИ

Насильственный вывод из игры основных фигурантов «большой семёрки» обернулся для авторынка России нехваткой транспорта у грузоперевозчиков. Первые звоночки, согласно заявлению **управляющего партнёра M. A. Research Людмилы Симоновой**, появились ещё во второй половине 2020 года. Уже на тот момент ретейлерский костяк, сектор e-commerce и транспортная элита забили в набат, ссылаясь на дефицит седельных тягачей. Даже попытки восполнить недостающий парк привлечением сторонних частных лиц и организаций не спасали положение.

Отечественный рынок уже испытал очередное потрясение в марте этого года, когда, по данным RAMR, средняя стоимость седельных тягачей в России показала рекордный рост на 20,6%. Однако грядущий санкционный выпад вполне может обернуться глобальным перекроем не только рынка, но и деловой среды, когда сменятся и приоритеты, и партнёры.

«В России очень популярны европейские грузовые автомобили, особенно в сегменте магистральных седельных тягачей. Конечно, приостановка деятельности в России волнует транспортные компании, чей парк преимущественно состоит из грузовых автомобилей «европейской семёрки». И дело не только в том, что из-за ограничения поставок российские компании не смогут своевременно обновлять свои парки. Современные грузовые автомобили требуют особого внимания к обслуживанию и расходным материалам. Нехватка запчастей и расходных материалов может вызвать длительные простои автотехники, что осложнит работу самих транспортных компаний», — констатирует **директор департамента маркетинга ПАО «КАМАЗ» Сергей Колесников**.

Магистральный тягач по-прежнему остаётся главной фигурой не только на трансконтинентальной, но и российской доске грузоперевозок. По данным аналитического агентства «Автостат», за первые два месяца 2022 года грузовой сектор вырос более чем на четверть, а вниманием со стороны покупательской аудитории были избалованы и седельные тягачи.

Причём в десятку востребованных машин вошли два бренда европейской «семёрки» и отечественный лидер — «КАМАЗ». Наибольшую привлекательность для россиян продемонстрировал КАМАЗ-5490, который разошёлся тиражом в 1 182 единицы. Меньший охват пришелся на Volvo FH с порогом продаж в 856 экземпляров и Volvo FM с фондом реализации в 354 единицы. Также не ослаблял хватку и тягач Mercedes-Benz Actros: россияне стали обладателями 486 грузовиков.

При всей этой положительной на первый взгляд динамике дальнейший сценарий и для российского бизнеса, и для самих зарубежных автогигантов отнюдь не радужный, поскольку две «ладьи» политического лагеря уже занесли над головой «ферзя» санкционный топор.

«Для всей отрасли магистральных грузоперевозок уход крупнейших представителей данного рынка является событием неординарным, поскольку на седельные тягачи приходилось до 40% рынка грузовых автомобилей РФ полной массой более 14 тонн. До конца 2022 года ожидается существенное сужение данного сегмента рынка из-за резкого снижения объёма грузоперевозок, на которых отразился уход с рынка европейских компаний, а также из-за непонятной ситуации с портами и очевидным уменьшением потребления. На этом фоне стоит готовиться скорее к росту предложений, нежели увеличению количества грузов, что приведёт к застою ставок на фоне растущих затрат грузоперевозчиков. И тут-то выживут не все, а значит, не избежать выплескивания на рынок б/у лизинговой техники, которая на некоторый период закроет потребности рынка», — комментирует ситуацию **генеральный директор ООО «КРАН центр «КАМАЗ» Альберт Ягудин**.

Однако в игре остаются и те, кто вполне способен нагреть на этом руки, понимая, что в долгосрочной перспективе лидеры «семёрки» ушли всерьёз и надолго.

Не мудрствуют лукаво, к примеру, американский грузовой Ford, чьё производство сконцентрировано в Турции, и тот же DAF, что действует по указке американской управляющей компании и пока не заявил об уходе с рынка.

Не сбрасывают со счетов россияне и дилеры «большой семёрки» азиатский автопром. Правда, в лице надёжных и проверенных брендов именитых китайцев кот наплакал, и на то есть веские причины. По словам **Альберта Ягудина**, внутренний рынок Китая на 70% эксплуатирует седельные тягачи 6x4, и адаптированного под российский рынок предложения по седельным тягачам 4x2 с пневмоподвеской и на ССУ1150 на нём нет.

Более того, для переориентации европейской дилерской сети уйдёт уйма времени, ведь, по сути, автотранспортные производства Поднебесной используют, хоть и по выкупленным лицензиям, но устаревшие европейские технологии. Не сыграет на руку нашим и курс национальной валюты Китая: юань идёт в рост.

Кто-то назовет вполне жизнеспособным вариант закупки седельных тягачей через третьи страны, допустим, Казахстан. Но опять-таки, насколько пессимистичной на подобные контракты будет реакция европейцев, трудно предугадать. И даже если такому суждено произойти, то стоимость магистральных тягачей вряд ли будет «сладкой», да ещё и без гарантированного сервиса.

«ЦУГЦВАНГ» ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВТОПРОМА — ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Новая волна санкций аукнется не только экспортным заслоном на поставки новых седельных тягачей, но и затронет интересы производителей, чья магистральная техника завязана на брендовых комплектующих.

Ценники на комплектующие и расходные материалы стали солидной брешью в бюджетах компаний как из сферы транспортных услуг, так и из производственного сектора. И беда в том, что складские запасы не вечны, и не вполне приятная реальность уже сейчас, как дамоклов меч, нависла над рядом отечественных автопроизводителей. Поэтому российским предприятиям, как в шахматной партии, придётся смириться с позицией цугцванг и сделать ход.

«Тема комплектующих актуальна не только для «КАМАЗа», но и для всей техники «большой семёрки», оставшейся без поддержки на рынке. На ближайший квартал мы обладаем запасами комплектующих для ремонта и обслуживания реализованной техники. Думается, что этого времени достаточно для переориентации поставщиков и логистических цепочек для поддержания работоспособности грузового автопарка наших клиентов. Также наша цель — полная локализация автомобилей, и, видимо, вырабатываемые решения будут закрывать потребности в сервисе реализованного автопарка», — рассказывает генеральный директор ООО «КРАН центр «КАМАЗ».

Однако сложившаяся ситуация теперь вынуждает многих машиностроителей уповать на господдержку отрасли. Только вот нет гарантий, что вертикаль власти проникнется этой проблемой в ближайшее время.

ПОЧЕМУ ТЯГАЧИ НЕ ПОТЯНУЛИ ЭЛЕКТРИФИКАЦИЮ

На плахе заморского самодержавия вскоре окажется и инвестиционная привлекательность вывода на российские магистрали электрических тягачей и гибридных магистральников. Обречены, пожалуй, лечь под сукно на долгие годы и стартапы по беспилотному транспорту.

В погоне за новым трендом мировые лидеры автомобильной отрасли вложили немало средств в разработку грузового электрического транспорта с нулевыми выбросами. В их числе и отечественные бренды. Однако спустя годы массового старта с использованием многообещающих перспектив на российском рынке не случилось.

«Несмотря на то, что ПАО «КАМАЗ» — ведущий производитель коммерческих электробусов в России, говорить о массовом распространении электрических и гибридных тягачей в стране пока рано. Масштабы России не позволяют оперативно и экономически целесообразно (на текущий момент) оборудовать сеть зарядных станций, которая бы позволяла осуществлять грузоперевозки между регионами. Второй немаловажный фактор, который затрудняет популяризацию электрических грузовиков, — их высокая стоимость. Рыночная цена таких грузовиков все ещё остаётся неподъёмной для многих предприятий», — отметил **Сергей Колесников**.

В этом же ключе проблему внедрения электрических тягачей озвучивает и его коллега, генеральный директор ООО «КРАН центр «КАМАЗ». По его мнению, говорить про тягачи в существующих мировых технологиях рано, а про электрогрузовые автомобили — только как машины для локального использования в больших городах, чтобы снизить уровень загрязнения воздуха. Соответственно, речь о мусоровозах и коммунальной технике. А всё потому, что существующие технологии хранения энергии на борту не позволяют длительное автономное использование.

«Сравните с теми же запасами хода на дизельных тягачах с баками 1 400 л при среднем расходе 28 л/100 км: 5000 км — это как от Москвы до Иркутска. Наряду с этим водород, который используется для незначительного увеличения запаса хода электромобилей, по сути, сегодня наиболее дешево может быть добыт из того же самого природного газа — метана, что не имеет никакого эффекта на снижение углеродного следа, влияющего на глобальное потепление, из-за которого эта история в Европе обрела невероятный хайп», — считает **Альберт Ягудин**.

Вот и выходит, пока мировое сообщество скандирует, что за альтернативными видами топлива будущее, для России этот тренд по-прежнему остаётся недосягаемым.

ВО ЧТО ОБУВАТЬ ТЕХНИКУ БУДЕМ?

На дворе май, пора сменить шины с зимних на летние. Но в связи с последними событиями и послаблениями от ГИБДД переобуваться торопятся не все. Кто-то ещё эксплуатирует всесезонную резину, кто-то достал из запасов прошлогодние комплекты, кто-то продолжает докатывать зимнюю без шипов. Хотя в интернет-магазинах ещё есть запасы грузовых шин, но на большинстве позиций в продаже не комплекты, а остатки. В наличии по количеству более 8 единиц одной модели остались очень дорогие товары. Хотя эксперты считают, что в этом сезоне ситуация с резиной ещё не дойдёт стадии критической, но в следующем уже возможны проблемы.

Подготовил Артём Щетников

Фото: Евгений Ошкин

Ажиотажного спроса, по крайней мере, на грузовые и индустриальные шины пока нет. Сказывается дальновидность многих владельцев, успевших приобрести колёса заранее, а также то, что импортные производители занимали в этом сегменте небольшую долю. Наши коллеги из издания «КоммерсантЪ» со ссылкой на данные системы маркировки «Честный знак» сообщили, что на складах производителей, дилеров и других поставщиков в начале апреля насчитывалось 18,1 млн грузовых, индустриальных и сельскохозяйственных шин разной сезонности.

«На время приостановки деятельности отечественные заводы в состоянии заменить ассортимент, выпускаемый некоторыми иностранными компаниями. Приостановившие деятельность производили только легковые и шины для лёгких коммерческих грузовых автомобилей. Тем более физически мощности остались, ещё вернутся», — уверяет **руководитель отдела маркетинга ООО «Нортек» Алексей Бастраков**.

По мнению **инженера по анализу данных ТОО «Тенгизшевройл» (Казахстан) Чингиза Назара**, приостановка в России деятельности крупных игроков на рынке шин предполагает, что потребители, обладающие спецтехникой и коммерческим транспортом, перейдут на шины зарубежного производства, если появится возможность их приобрести, допустим, через соседние страны.

Индустриальные и сельскохозяйственные шины производят АО «Волтайр-Пром» (бренд Titan), шинный завод «Нортек» (Nortec), АО «Омскшина» и Ярославский шинный завод (TyRex и Cordiant Professional). Вместе с ними грузовые шины пока продолжают выпускать ООО «Нижнекамский завод грузовых шин» (бренд Kama), АО «Кировский шинный завод» (Amtel), причём последний — уже без инвестиций итальянской Pirelli.

Поставки продукции для грузовиков и спецтехники из Финляндии остановила Nokian, но для LCV под этим брендом пока работает во Всеволжске Ленинградской области.

Сколько времени продолжат работу эти заводы в прежнем режиме, спрогнозировать сложно. Дело в том, что в нашей стране нет производства натурального каучука, кордного полиэтилентерефталата и ускорителей вулканизации. Всё это привозили из других стран. Сейчас, когда логистика нарушена, крупные производители Michelin, Bridgestone, Continental остановили предприятия в России именно из-за проблем с поставками сырья.

«Часть материально-сырьевой базы, используемой российскими производителями шин, закупается за рубежом, рост курса иностранных валют по отношению к рублю неминуемо спровоцирует удорожание продукции на выпуске шин с завода в массы. Только по официальным письмам производителя Cordiant, рост стоимости с начала 2022 года составляет 40%!

Резкого же дефицита шин из-за нехватки каких-либо применяемых компонентов, по моему мнению, быть не должно, так как материально-сырьевая база закупается

Фото: Евгений Ошкин

не на 1 месяц производства. Так что, исходя из текущих реалий, есть время для поиска необходимых и правильных решений», — считает **представитель ООО «ВостокШина» Денис Обрывалин**.

За прошлый год импорт сырья для российских заводов, выпускающих автомобильные шины, вырос на 30%, что говорит о зависимости сегмента от западных поставщиков, приводят статистику в пресс-службе одного из крупнейших мультибрендовых автодилеров «АвтоСпецЦентр». Хотя и делают оговорку, что российские производители каучуков постепенно наращивают объёмы выпускаемой продукции: в 2021 году выпущено на 15,2% больше готовой продукции, чем в предыдущем году. По мнению экспертов компании, остановка иностранных производств резины для автомобилей в России не только из-за обострения геополитической ситуации, но и по причине дефицита сырья, может негативно отразиться на конечных потребителях: собственниках грузовой и коммерческой техники.

В первую очередь это, конечно же, повлияет на стоимость товара, так как рынок — это живой механизм, а спрос порождает предложение, рассуждает г-н **Обрывалин**. Он указывает, что некоторые торговые организации постараются на этом чрезмерно заработать. Также эксперт не исключает возникновения дефицита шин для спецтехники.

ЗАГРАНИЦА НАМ ПОМОЖЕТ

В пресс-службе ГК «АвтоСпецЦентр» говорят, что заводы по выпуску спецтехники и прицепов для самосвалов уже сейчас ищут новых поставщиков, хотя, по словам фирм-производителей, раньше предприятия не расширяли пул партнёров.

Закупаемый натуральный каучук производят в странах, которые не участвуют в санкциях против Российской Федерации, уточняет **генеральный директор ООО «Национальный шинный альянс» (НША) Денис Ильяшев**.

В «Нортек» прогнозируют, что импорт никуда не денется, а по химии логистические потоки сейчас корректируют. А **Чингиз Назар,** напротив, уверен, что отечественные заводы приостановят деятельность до тех пор, пока не будет поставки компонентов, необходимых при производстве шин. По его мнению, при пессимистичном сценарии российские производители колёсной техники смогут перейти на китайские, но не белорусские шины, так как на Беларусь также распространились санкции.

МНЕНИЕ

ДЕНИС ОБРЫВАЛИН,
эксперт по шинам компании ООО «ВостокШина»

«Уход премиальных брендов — событие временное, и оно создаст некий рыночный дефицит шин, сопровождающийся повышением цен на ту или иную продукцию. Однако существенных изменений в виде коллапса не произойдёт».

ТЕМ ВРЕМЕНЕМ

САНКЦИИ СО СТОРОНЫ ЕВРОСОЮЗА СЕРЬЁЗНО УДАРИЛИ ПО ТРАНСПОРТНЫМ КОМПАНИЯМ. РОССИЙСКИМ ПЕРЕВОЗЧИКАМ ЗАПРЕЩЕНО ПЕРЕСЕКАТЬ ГРАНИЦУ, ПРИЧЁМ ПОД УДАР ПОПАЛИ ДАЖЕ ТЕ ФУРЫ, КОТОРЫЕ ВЕЗЛИ ТОВАРЫ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ. ПОЭТОМУ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ ПЕРЕОРИЕНТИРУЮТ ГРУЗОВИКИ НА ВОСТОЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И ВНУТРЕННИЙ РЫНОК.
ПРИ ЭТОМ СТОИМОСТЬ ПЕРЕВОЗОК УЖЕ ВЫРОСЛА, ЧТО СКАЗЫВАЕТСЯ И НА КОНЕЧНОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. ТАК ЧТО ЦЕНЫ НА ШИНЫ ПОКА БУДУТ ТОЛЬКО РАСТИ.

«Большинство китайских шин качеством ниже, чем европейские, американские, японские, но выше, чем российские, и по цене дешевле. Решающим фактором в ценообразовании будет курс валюты и пути перевозки», — рассуждает г-н **Назар**.

Китайские шины на сегодня уже достигли достаточно приемлемого качества, и серьёзных опасений в этом плане у российских потребителей быть не должно, утверждает **Денис Ильяшев**. Он приводит в пример продукцию бренда AEOLUS — это крупные производственные площадки, научные лаборатории и передовые технологии. А вот белорусские шины спикер считает на сегодня достаточно дорогими, даже с учётом логистики китайских шин.

Между тем в Сибири и на Дальнем Востоке грузовые шины из Поднебесной уже неплохо прижились. И по большей части частные перевозчики и региональные транспортные компании покупали продукцию малоизвестных заводов даже несмотря на их небольшой срок службы. При поездках на небольшие расстояния у дешёвых покрышек выходила самая низкая стоимость километража.

В «АвтоСпецЦентре» напоминают, что система параллельного импорта, принятая на правительственном уровне, позволяет приобретать немецкие и японские покрышки через третьи страны: Армению, Турцию, Азербайджан.

Г-н **Ильяшев** прогнозирует, что в текущих условиях большинство потребителей перейдёт на другие бренды, в основном экономсегмента, из Китая, Индии, Турции и на отечественную продукцию. Соответственно, подчёркивает он, цены у этих поставщиков вырастут, т. к. сократится общее предложение на рынке.

Фото: Артём Щетников

Фото: Артём Щетников

«Белшина» осуществляет поставки шин на комплектацию производителям техники. Периодически мы сталкиваемся с ними как с конкурентами при поставках на сборочные предприятия. Здесь всё зависит от соотношения цены и качества.

Что касается шин из дальнего зарубежья, то длительный срок поставки, логистические и курсовые риски не позволяют сейчас отечественным производителям делать ставку на иностранные заводы», — делится наблюдениями по рынку **Алексей Бастраков**.

Тем не менее производителям техники, решившим сменить постоянного поставщика на конвейер, придётся столкнуться ещё с одной не то чтобы неприятностью, но препоной. Согласно законодательству, моделям с новыми шинами придётся пройти сертификацию, что несёт лишние финансовые и, что важнее, временные затраты.

«Сертификация должна присутствовать в любом случае независимо, европейские или китайские пойдут в серийное производство. Ценообразование будет обратно пропорционально наличию шин в данном сегменте. Большинство предприятий, конечно, хочет протестировать шины перед фактической закупкой, но в нынешних условиях ввиду дефицита тестирование проходит одновременно с покупкой», — предупреждает г-н **Ильяшев**.

Каких-то нормативно-технических сложностей быть не должно, так как все эти производители и ранее присутствовали на российском рынке, считает представитель ООО «ВостокШина».

«В плане профильности применения шин для того или иного назначения тоже никаких проблем не существует. Типоразмеры и модельные ряды российских, белорусских и китайских производителей настолько широки, что смогут обеспечить почти

Проверенное транспортное решение

ПАЗ-3204

Автобус малого класса
для городских и пригородных
перевозок

В НАЛИЧИИ

ДОСТУПНАЯ СРЕДА

8 ЛЕТ
РЕСУРС КУЗОВА

43- 53
КОЛИЧЕСТВО МЕСТ

17-25
ПОСАДОЧНЫХ МЕСТ

100 КМ/Ч
МАКСИМАЛЬНАЯ СКОРОСТЬ

4X2
КОЛЕСНАЯ ФОРМУЛА

EURO5
ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ СТАНДАРТ

Автобус ПАЗ-3204 длиной 7.5 м – это базовая модель семейства автобусов ПАЗ, предназначенная для работы на городских и пригородных маршрутах, а также в сегменте корпоративных перевозок.

Современный дизайн, соответствие требованиям экологической безопасности и комфорта пассажиров, простота и удобство в эксплуатации удачно сочетаются с эффективными показателями, что делает эту модель лидером на рынке РФ в своем классе.

реклама

АКГС автоцентр
Официальный дилер ГАЗ

г. Красноярск, ул. Мечникова, 50,
т.:(391) 290-20-19, www.bus-akgs.ru

GAZ

Фото: Евгений Ошкин

все потребности на нашем рынке. Дефицит и высокая стоимость — вот что будет больше всего беспокоить людей, да и то дефицит продукции по большей степени коснётся шин для спецтехники», — добавляет **Денис Обрывалин**.

РЫНОК Б/У ШИН НА ПОДЪЁМЕ

С учётом резкого подорожания цен на шины владельцы легкового транспорта начали искать более бюджетные варианты. Но и в этом сегменте стоимость выросла, поэтому водители стали пристальнее присматриваться ко вторичному рынку. Правда, в сегменте коммерческих перевозок на такой риск идут уж совсем отчаянные.

«По б/у шинам не ожидаем какого-то роста, потому что б/у — это всегда неопределённое качество. Неизвестно, по какой причине снял шины прошлый владелец. А так как шины — это безопасность, мало кто отважится рисковать. Возможно, в небольших фермерских хозяйствах на сельхозтехнике такой подход и найдёт применение, а вот для крупных компаний это точно не вариант. Для них актуальной будет не покупка б/у шин, а организация ремонта шин собственного парка», — делится мыслями **Денис Ильяшев**.

С тем, что рынок б/у покрышек принципиально не изменится, согласен и **Алексей Бастраков**, так как шины, по его мнению, — это расходный материал. В пресс-службе ГК «АвтоСпецЦентр» подчёркивают, что если спрос на резину для грузового и коммерческого транспорта будет превышать предложение, то может вырасти срок эксплуатации имеющихся покрышек, а также объёмы реализации шин, бывших в употреблении. Тем не менее там уверены, что запасы колёс на складах продавцов позволят владельцам LCV и большегрузов не использовать некачественные подержанные шины во избежание дорожно-транспортных происшествий.

По мнению **Дениса Обрывалина**, грузовой сегмент может получить самый большой спрос на восстановленные шины. Это суждение поддерживает и руководитель отдела маркетинга ООО «Нортек». Он считает, что по мере развития рынка восстановления шин и налогов на утилизацию рост объёмов восстановления шин с ЦМК каркасом продолжится, это будет экономически оправданно.

При этом насчёт кратного роста сегмента восстановленных покрышек у **Дениса Ильяшева** есть большие сомнения. Он говорит, что для эффективного восстановления нужны качественные каркасы, а они редко остаются таковыми после активной эксплуатации.

«Визуально это определить невозможно, а каждый раз возить в специализированные лаборатории затратно. И при этом надо учитывать, что далеко не в каждом сегменте шин возможно восстановление. Есть разные способы восстановления со своими плюсами и минусами — в этом надо разбираться. Кроме того, возникнут вопросы сертификации, установки на транспорт, перевозящий пассажиров и т. д. Глобального дефицита в новых шинах нет, поэтому увеличение по восстановленным шинам будет, но незначительное», — напоминает генеральный директор ООО «Национальный шинный альянс».

А вот в сегменте индустриальных шин о восстановлении покрышек речи вообще не идёт. По крайней мере, в крупных масштабах.

«К сожалению, в России нет культуры эксплуатации шин в данном сегменте применения, она только зарождается. Эксплуатация шин ведётся с систематическими нарушениями, и каркасы шин просто «устают». Восстановить-то шину можно. По разным источникам, стоимость составляет 50–70 % от цены новой шины. Но если даже восстановить шину, затратив 50%, а шина выйдет из строя через 5000 км, то никакой экономии тут, конечно же, не будет, как, собственно, и смысла такого восстановления», — рассуждает **Денис Обрывалин**.

KAZCOMAK

18-я Казахстанская международная выставка

ДОРОЖНОЕ И ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, КОММУНАЛЬНАЯ ТЕХНИКА

20-22 сентября 2022

КАЗАХСТАН, АЛМАТЫ

- Разработка карьеров и карьерные работы
- Строительство промышленных объектов
- Подъемно-транспортное оборудование
- Строительная техника и технологии
- Дорожное строительство
- Дорожно-ремонтные работы
- Асфальт и асфальтирование
- Коммунальная техника

реклама

www.kazcomak.kz

Организаторы

Iteca - тел.: +7 727 258 34 34

ADAS! ЭЙ, ВЕСЕЛЕЙ РАБОЧИЙ КЛАСС

К хорошему быстро привыкаешь, тем больнее отказываться от него. Вот и электронные системы помощи водителям в современных грузовиках в скором времени рискуют остаться в прошлом. Точнее, только в тех машинах, которые завезли в Россию до начала событий 24 февраля 2022 года.

Текст: Артём Щетников Фото: Евгений Ошкин

ДЛЯ ADAS НЕТ СЫРЬЯ?

Собственно, проблемы с внедрением Advanced Driver Assistance Systems начались ещё в 2020 году. И не только в России. Тогда из-за пандемии производители остановили выпуск микроэлектроники. Нехватка чипов и микросхем затормозила и конвейеры автопроизводителей. У нас возник дефицит модулей системы «Эра-ГЛОНАСС».

Хотя ещё в 2017 году Министерство промышленности и торговли РФ выделило около 3 млрд рублей на разработку импортозамещающих микросхем для обработки преобразователей электросигнала, преобразователя частоты для радиопередатчиков магистральных каналов связи, криптографической обработки и защиты информации и пр. В 2021 году Минпромторг поставил задачу довести уровень отечественной электроники в машиностроении до 50%, правда, только к 2025 году. Тогда **глава Ассоциации российских разработчиков и производителей электроники Иван Покровский** скептически отнёсся к этому плану, заявив, что «даже если предположить, что в автобусах и грузовых автомобилях будет стоять только российская электроника, что можно с трудом представить, то вклад этого сегмента в общий объём невелик».

Более того, увидев законопроект об импортозамещении, где прописана балльная система, г-н **Покровский** заявил о фактической поддержке не отечественных разработчиков, а компаний, собирающих продукцию на базе зарубежных процессоров. Что, впрочем, не помешало производителям электронной компонентной базы получить за первые 5 месяцев 2021 года 4,4 млрд рублей в качестве субсидий.

Через день после начала спецоперации в Украине Минпромторг выпустил заявление, в котором говорилось: «Иностранная продукция в критически важных отраслях все последние годы последовательно замещается продукцией производства РФ и стран ЕАЭС, в настоящее время акцент делается на импортозамещении сырья и комплектующих». А вот сами производители начали бить в колокола, мол, пока иностранные компоненты ещё поступают по прошлогодним контрактам. А вот собственного производства чистого кремния, который необходим для выпуска микропроцессоров, почти что и нет. Во времена СССР поликристаллический кремний изготавливали в Украинской ССР.

Пессимистичные прогнозы сбылись буквально через несколько недель — Евросоюз ввёл очередные санкции, запретив ввозить в Россию чистый кремний. Единственной страной, которая может поставлять чистый полупроводник, стал Китай. Немногие российские производители кремниевых пластин могли бы исправить ситуацию, но в нашей стране не умеют делать процессоры 5 и 7 нм, в лучшем случае освоена технология 65 нм. А для современных систем это не подойдёт.

«Не только ADAS, но и многие решения в области промышленной автоматизации и электроники могут пострадать из-за ограничений импорта компонентной базы в Россию. Уже сейчас чувствуются ограничения на процессоры, промышленные компьютеры, элементную базу. Эти ограничения усложняют разработку и поставку систем ADAS для заказчиков на территории России», — делится **управляющий директор ООО «Пиклема» (Piklema — вендор решений для промышленности на основе AI) Михаил Макеев**.

Осознав всю серьёзность зависимости от импорта (не только электроники), Минпромторг решил дать послабление машиностроителям. Как минимум до 1 февраля 2023 года разрешено выпускать с конвейеров модели без современных систем управления двигателем, датчиков для пассивной и активной безопасности, парктроников и прочей электроники. Чиновники искренне верят, что за год в России наладят выпуск аналогичной продукции.

ПАЦИЕНТ СКОРЕЕ ЖИВ

Однако не всё так плохо. Опрошенные нами эксперты не считают, что рынок ADAS в России близок к кончине.

МНЕНИЕ

ДМИТРИЙ ЖУРАВЛЁВ,
руководитель аналитического центра ООО «Монтранс»

«Санкции повлияют, и увеличение стоимости продукции с ADAS несомненно произойдёт. В целом будет ограничен доступ к новым разработкам и технологиям, что на некоторое время притормозит текущие темпы разработки и внедрения данных систем распознавания на российском транспорте. Распознавание предметов и действий актуально для автоматизации функций безопасности во множестве отраслей. Растёт необходимость улучшения качества вождения и движения беспилотного транспорта. Намечается рост оснащённости такими камерами различных объектов. При этом импортозамещение в этой сфере практически исключено. Не тот объём производства».

«Использование системы параллельного импорта для заказа необходимых комплектующих, установка неоригинальных, но качественных запчастей, а также выпуск автомобилей в упрощённых комплектациях позволят нивелировать последствия нехватки зарубежных ADAS в автомобилестроении», — объясняют представители ГК «АвтоСпецЦентр».

Конечно, введение санкций негативно сказывается на развитии рынка электронных помощников. Но автопроизводители не намерены прекращать работы над системами помощи и автономными машинами. Хоть и не особенно надеются на импортозамещение.

«Реально ли импортозамещение в этой сфере? В данный момент уместен вопрос о западозамещении. Другими словами, помимо импортозамещения, необходимо развитие взаимодействия с поставщиками из дружественных стран (БРИКС, Союзное государство и пр.). Полное западозамещение элементов ADAS не ограничит функционал системы для потребителей», — считает **главный конструктор инновационных автомобилей ПАО «КАМАЗ» Сергей Назаренко**.

Технологии распознавания как дорожной обстановки, так и состояния водителя базируются на видеонаблюдении, уточняет **руководитель аналитического центра ООО «Монтранс» Дмитрий Журавлёв**. А так как цифровые матрицы видеокамер, как и большинство электронных компонентов, производят в Китае, то надежда на оснащение новых грузовиков ADAS сохраняется.

Между тем, помимо видеокамер, для полноценного функционирования систем помощи необходимы лидары, радары, инфракрасные и ультразвуковые датчики, приёмо-передающие устройства для определения местоположения по сигналам от спутников. Кстати, с последним пунктом может выйти нехорошо. Американцы грозились отключить нашу страну от приёма сигналов со своих спутников.

«Конечно, данные действия негативно повлияют на функционирование систем в части навигации и позиционирования. Почему? GPS — неплохая система спутниковой навигации. Отключение РФ от неё потребует реализация работ по достижению необходимой точности позиционирования без GPS (развитие системы ГЛОНАСС)», — рассуждает г-н **Назаренко**.

Михаил Макеев уверяет, что навигационные приёмники уже около 10 лет получают сигналы от нескольких ГНСС, так что отключение GPS не ограничит использование систем в России.

Единственное неудобство, которое могут испытать российские автомобилисты в процессе перехода с GPS, — преднамеренная деградация (загрубление) точности расчёта и демонстрации маршрута, говорят представители ГК «АвтоСпецЦентр». По их словам, это может нарушить корректность подсчёта пробега на коммерческом транспорте и построения маршрутов в логистике. Однако простые водители при переходе на ГЛОНАСС практически не почувствуют разницы.

«В случае отключения РФ от спутников GPS функционирование систем ADAS не будет нарушено, поскольку интеллектуальное видеонаблюдение на этот параметр мало завязано. А вот для телематики может стать проверкой на прочность и актуальность, поскольку множество старых систем были ориентированы лишь на GPS. Новые терминалы мониторинга транспорта уже работают в нескольких системах геопозиционирования», — заключает **Дмитрий Журавлёв**.

И самая главная деталь, без которой все эти ваши ADAS в принципе бесполезны, — бортовой компьютер с искусственным интеллектом. Именно он отвечает за техническое зрение машины. Российские разработчики вполне способны проектировать и модернизировать ИИ, так как это программное обеспечение.

«В промышленности во многом производители данных систем — российские компании, и они строят решения на основе open-source софта. Например, в «Евразе» внедрена ADAS — советчик водителям карьерных самосвалов производства компании Piklema. Система позволяет выдавать рекомендации водителям для оптимального расхода топлива и организации ритмичности движения по маршруту», — приводит пример г-н **Макеев**.

Компания Сейф Технолоджи (SAFE Technology) –
официальный дилер французской компаний «KLUBB Sarl»
в России представляет:

ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЕ АВТОГИДРОПОДЪЁМНИКИ

K21B	K42P	K26
на фургонах L2H1 и L3H1 Peugeot Expert / Citroen Jumpy / Opel Vivaro	*на фургонах Ford Transit L2H2 и Ford Transit 460 L4H3 и их аналогов 3,5 и 4,6 тонн*	*11,2 метров рабочей высоты на базе УАЗ Профи*

реклама

Автогидроподъёмники Сейф Технолоджи (SAFE Technology) являются универсальным и незаменимым устройством для производства таких работ как:

- электромонтажные работы;
- обслуживание систем фото и видео фиксации нарушений ПДД;
- монтаж и обслуживание светофоров, дорожных знаков;
- монтаж линий связи, интернета, систем видеонаблюдения;
- ремонт фасадов и кровли;
- работы с уличным освещением;
- обслуживание рекламных щитов и вывесок;
- обрезка деревьев;
- работы в сфере ЖКХ и городского хозяйства.

ФУРГОНЫ МОГУТ БЫТЬ ОСНАЩЕНЫ МОДУЛЬНОЙ МЕБЕЛЬЮ, ПОЛКАМИ И СТЕЛЛАЖАМИ ПО ТРЕБОВАНИЮ ЗАКАЗЧИКА

Контакты:

- ООО Сейф Технолоджи
- Официальный Дистрибьютор группы KLUBB в России и СНГ
- 108840, г. Москва, г. Троицк, ул. Дальняя, стр. 2 этаж 2, офис 4
- телефон: +7 499 398 24 64
- e-mail: info@safelifts.ru

KLUBB | K21B

В ПЕРСПЕКТИВЕ

А вот что будет с дальнейшим этапом эволюции ADAS — автономным транспортом — эксперты однозначно прогнозировать не берутся. Понятно, что до серийного производства далеко было и до событий в Украине. Тем не менее тот же представленный в прошлом году беспилотный сочленённый самосвал «Геркулес», равно как и другие разработки «КАМАЗа», могут появиться на рынке в не столь далёком будущем.

«Конечно, работы будут продолжены с учётом западозамещения. Какие перспективы у автономной техники в текущей ситуации? Перспективы не меняются, меняется способ реализации. Будут проведены работы по западозамещению», — ручается **Сергей Назаренко**.

Развитие беспилотных транспортных средств на ближайшие годы будет существенно ограничено из-за отказа большинства партнёров от продолжения сотрудничества, прогнозирует **Дмитрий Журавлёв**. Он ожидает, что автономно движущийся транспорт в России будет внедряться с большим отставанием от Запада.

«В текущей ситуации разработка и внедрение беспилотных грузовиков и другой техники существенно затруднится, так как радары, лидары, системы высокоточной навигации и другая компонентная база во многом импортировались в Россию. С учётом высокой стоимости компонентов системы беспилотного пилотирования при создании автономных транспортных средств, думаю, все проекты по внедрению роботизированной техники будут приостановлены. Они становятся экономически не выгодными и не своевременными с учётом нынешних реалий», — говорит **Михаил Макеев**.

По его мнению, основная проблема заключается в ограничении поставок самой техники, поэтому её автономизация — это тот риск, который и ранее мало кто готов был на себя брать. А сейчас, когда ограничены системы, позволяющие вести производство, это фактически нереальная задача.

Между тем на «КАМАЗе» разрабатывали сразу несколько проектов автономного транспорта. В научно-техническом центре тестировали машины для эксплуатации в составе колонны, беспилотный челнок, пассажирский шаттл, грузовики и автобусы.

«Это карьерные самосвалы, полноприводные грузовые авто, обычные

ТЕХНОЛОГИИ. КОМФОРТ. ТВОЙ МИР.

Eberspächer

КОНДИЦИОНЕРЫ EBERSPÄCHER*
КОМФОРТ В ЛЮБУЮ ПОГОДУ!

- Широкая линейка моделей
- Различные варианты исполнения
- Экологичное охлаждение при выключенном двигателе**
- Простой и удобный монтаж
- Низкие расходы на эксплуатацию

Спрашивайте у официальных дилеров Eberspächer!

www.eberspaecher.ru

*Эберспехер;
** зависит от модели

бортовые машины. Мы проводим испытания на закрытой территории, о дорогах общего пользования речь пока не идёт. Вместе с партнёрами, которым интересна эта тематика, мы тестируем автономную технику на их территориях. Например, в феврале-марте проводили заезды на зимниках «Газпром Нефти», где колонна прошла 100 километров в автономном режиме», — рассказывал **Сергей Назаренко** на онлайн-сессии «Иннопром», посвящённой цифровой транспортной инфраструктуре.

На территории между предприятиями Камского автозавода тоже около сотни километров дорог, где периодически испытывают беспилотные машины. В 2020 году производитель начал тестирование проекта «Одиссей» по доставке каркасов кабин из одного цеха на сборочный конвейер.

Во время тестов специалисты сразу же отмечали возникающие проблемы с навигацией, системами связи и т. д. и, что называется, «допиливали» решения. Кроме того, на «КАМАЗе» разрабатывали автоматизированные карьерные самосвалы грузоподъёмностью от 30 до 120 тонн.

По оценке **Сергея Назаренко**, на дорогах с другими автомобилями беспилотные появятся не раньше 2027–2030 годов. И к этому времени завод в Набережных Челнах тоже готовит автоматизированный тягач.

«Серьёзной активности других наших коллег: «АвтоВАЗ», «Группа ГАЗ», «УАЗ» — мы пока не наблюдаем. Есть разовые проекты, но системных больших команд разработчиков у них нет. Возможно, появятся. Их планы нам неизвестны», — заявлял на «Иннопроме» г-н **Назаренко**.

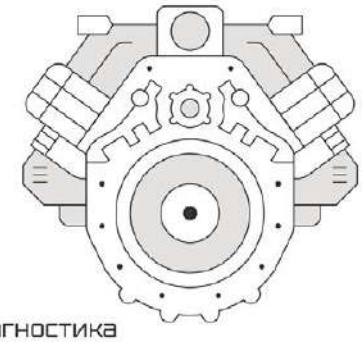
Из европейских конкурентов, которые плотно заняты созданием и внедрением в массы автономного грузового и пассажирского транспорта, на «КАМАЗе» отмечали Volvo и Scania. Что неудивительно, так как Скандинавия входит в список лидеров среди регионов, готовых к внедрению беспилотников на дорогах, по данным аудиторской компании KPMG. Россия из 30 государств находилась на 26 месте, теперь же позиции могут ухудшиться.

«Без влияния властей развитие будет слабым. В некоторых странах правительство мотивирует компании тестировать беспилотный транспорт, и они в лидерах. Недостаточно просто изменить законодательство, нужны инфраструктура и технологии. И здесь основная скрипка у государства, так как ни «Яндекс», ни «КАМАЗ» не будут инвестировать в развитие телеком-среды, строительство дорог и т. д. Это прерогатива правительства», — прокомментировал **руководитель практики по работе с транспортными предприятиями KPMG в России и СНГ Сергей Казачков**.

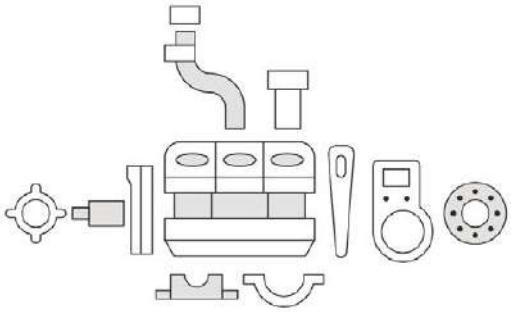
К слову, в том же исследовании KPMG отмечено, что потребители в России по большей части готовы начать пользоваться автономным транспортом.

РЕМДИЗЕЛЬ

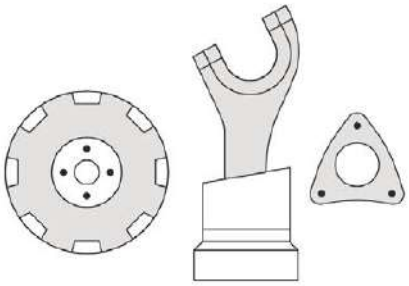
КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ДВИГАТЕЛЕЙ И АГРЕГАТОВ КАМАЗ



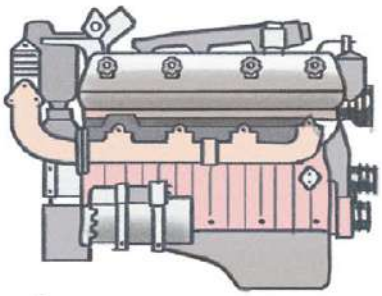
1 Диагностика



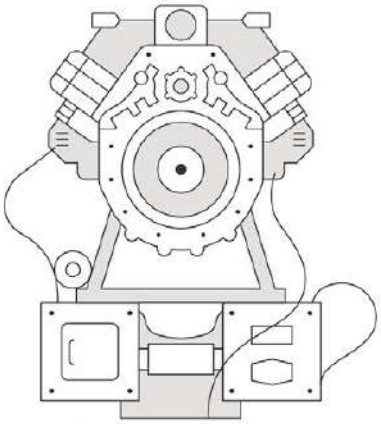
2 Разборка двигателя /агрегата



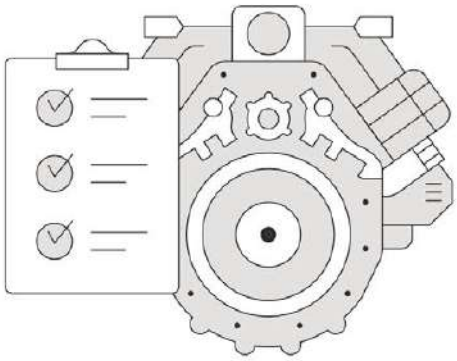
3 Оценка состояния комплектующих



4 Восстановление и сборка двигателя /агрегата



5 Испытание на стенде



6 Передача Заказчику

АО РЕМДИЗЕЛЬ

РТ, Набережные Челны, Мензелинский Тракт, 40

sales@rdkamaz.ru

8 800-600-63-70

8 (8552) 30-63-70

www.rdkamaz.ru

реклама

ГРУЗОВОЙ АВТОРЫНОК РФ ВЫРОС НА 18% ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2022 ГОДА

Текст: «Автостат Инфо»

МОДЕЛИ ТОП 30 – ХРОНИКА ПОСЛЕДНИХ 12 МЕСЯЦЕВ

	Мар.	Фев.	Янв.	Дек.	Ноя.	Окт.	Сен.	Авг.	Июл.	Июн.	Май	Апр.
Модель	2022 г./шт.			2021 г./шт.								
Камаз 43118 6Х6	882	820	639	939	569	656	615	567	648	799	523	713
Камаз 5490 4Х2	674	734	447	888	700	680	703	741	965	791	632	722
Камаз 65115 6Х4	589	481	337	778	603	676	586	652	737	645	545	744
ГАЗон Next	486	556	521	822	639	614	673	648	828	756	766	840
Камаз 6520 6Х4	374	391	320	414	299	320	405	410	455	489	317	399
Урал 4320 6Х6	365	296	262	304	169	181	219	181	200	205	140	219
Hyundai Mighty	169	94	93	157	104	97	123	69	111	122	71	88
Shaanxi SX 331 8Х4	160	182	123	132	210	295	205	165	138	115	133	43
Mercedes-Benz Actros	143	296	183	350	249	362	402	380	497	395	357	368
MAN TGX 18.XXX 4Х2	140	65	31	159	66	143	212	246	85	123	132	220
Урал 5557 6Х6	136	148	125	195	145	120	126	97	110	96	63	85
Камаз 43253 4Х2	124	92	91	148	92	104	69	72	98	112	89	131
МАЗ 6501 6Х4	121	124	56	105	60	95	98	144	183	161	132	186
МАЗ-MAN 6312 6Х4	119	84	56	109	106	102	90	111	115	131	74	122
Shaanxi SX 325 6Х4	106	98	65	108	146	128	113	137	133	152	158	37
Камаз 4308 4Х2	101	54	49	82	47	49	25	76	73	67	52	75
DAF XF-Serie	93	69	52	328	226	170	43	206	105	95	126	258
Камаз 65117 6Х4	92	96	70	100	85	62	62	65	73	68	38	67
HINO 300-SERIE	91	77	42	131	83	89	92	78	74	59	47	125
Камаз 5350 6Х6 Мустанг	90	78	56	94	49	52	29	46	29	30	25	24
FAW J6 6Х4	89	77	70	98	158	156	94	84	109	51	0	8
Fuso Canter	79	63	51	69	81	84	73	66	71	53	54	66
Камаз 53605 4Х2	78	100	75	120	82	55	71	81	86	81	61	74
Isuzu NQR	78	80	93	141	82	91	103	88	88	121	71	63
HINO 500-Serie	63	44	36	88	68	59	42	39	55	53	50	33
Камаз 65222 6Х6	58	58	46	93	44	47	45	55	20	23	22	49
JAC N350 6Х4	58	64	31	44	18	0	0	0	0	0	0	0
Scania S-Serie	57	118	83	170	172	81	111	79	254	213	253	212
JAC HFC-Serie	54	47	37	107	54	91	45	46	16	66	43	76
МАЗ 6430 6Х4	52	41	11	13	18	56	56	87	65	88	56	85

РЫНОК НОВЫХ ГРУЗОВИКОВ

Аналитики «Автостат Инфо» сообщают, что в России за первый квартал 2022 года было продано 22 082 новых грузовика. Рынок этого вида машин вырос за указанный период на 18% к прошлогоднему результату — 18 685 единиц.

За это время было продано 13 708 российских грузовиков (+19% к прошлогоднему результату — 11 490 машин). Продажи техники импортных брендов выросли на 16,4% в годовом соотношении, с 7 195 до 8 374 единиц. В итоге доли между этими сегментами распределились как 37,9 и 62,1%.

По информации агентства, продажи грузовых машин в РФ к концу первого квартала сократились до 7 446 штук, проданных в марте, против 8 342 единиц техники, реализованной в феврале.

Центральный округ остаётся самым ёмким рынком сбыта грузо-

вой техники. По данным «Автостат Инфо», за первый квартал текущего года здесь было продано 12 879 грузовых машин, что на 132% превысило прошлогодний показатель. В Приволжском ФО за тот же период объём рынка грузовых машин упал в годовом сравнении на 34% с 3 822 до 2 524 шасси, а в Северо-Западном округе, наоборот, вырос на 31% с 1 838 до 2 412 машин. На рынке грузовой техники в Уральском ФО продажи машин сократились на 42% с 2 384 до 1 381 авто, а в Сибирском округе спад достиг отметки в 54%, продажи здесь упали с 2 481 до 1 144 единиц. На Дальнем Востоке в тот же период продажи на рынке грузовых машин уменьшились на 27% в сравнении с прошлым годом, то есть с 1 190 до 869 штук. На рынке Южного ФО объём рынка грузовиков снизился на 40,6% с 1 099 до 653 единиц. На Северном Кавказе с января по март включительно потребители приобрели 220 грузовиков, а годом ранее — 324 шасси (-32%).

«КАМАЗ» продал за первые три месяца текущего года 9 074 грузовика, улучшив прошлогодние продажи (7 251 авто) на 25%, и сохранил за собой звание лидера рынка. Второй результат за «ГАЗом» — 1 994 единицы техники, что на 7,3% меньше, чем за первый квартал 2021 года — 2 151 шасси. «УРАЛ» вышел на третье место на грузовом авторынке страны, показав при этом прирост на 53% с 1 036 до 1 584 машин. Бренд Volvo стал четвёртым в общем списке и возглавил продажи среди иномарок. По итогам первого квартала в стране было продано 1 244 грузовика «Вольво», что на 28,5% выше результата прошлого года — 968 единиц. Топ-5 марок грузового рынка в первом квартале замыкает Scania с результатом продаж в 918 машин, что свидетельствует о спаде показателей на 25% к прошлогоднему результату (1 233 единицы).

Дилеры МАЗ реализовали за первые три месяца 886 грузовиков, заняв шестое место. В спину им дышат представители китайского бренда Shaanxi, количество регистраций шасси которого аналитики зафиксировали на уровне 747 штук. Буквально на 3 единицы отстаёт Mercedes-Benz. Девятую строчку рейтинга продаж занимает Isuzu с результатом 625 машин, а замыкает топ-10 производитель из Поднебесной под брендом JAC — 460 грузовиков.

Существенная доля в продажах «КАМАЗа» обеспечена успехом модели КАМАЗ-43118, продажи которой в указанный период выросли на 12% к прошлогоднему значению, то есть с 2 086 до 2 341 авто. В рейтинге моделей грузового рынка КАМАЗ-43118 занимает первое место с относительно небольшим отрывом от КАМАЗ-5490, продажи которого выросли за указанный период на 55% с 1 198 до 1 855 единиц. «ГАЗон NEXT» вышел на третью строчку этого рейтинга с результатом 1 563 проданных машины, что на 53% превысило продажи прошлого года (1 573 шасси). Четвёртое место в топ-5 моделей принадлежит КАМАЗ-65115, показавшему прирост на 7,6% в годовом сравнении с 1 308 до 1 407 единиц. Замыкает эту пятёрку модель КАМАЗ-6520 с увеличением продаж на 37% с 791 до 1 085 машин.

Добавим, что в России в марте этого года продажи новых грузовиков упали на 3,3% в сравнении с мартом 2021-го, то есть с 7 701 до 7 446 единиц. Рынок, безусловно, пострадает в сложившихся условиях. Прогнозируемый спад составит -30%. Показатели рынка грузовиков

МОДЕЛИ (БУ) ТОП 30 – ХРОНИКА ПОСЛЕДНИХ 12 МЕСЯЦЕВ												
	Мар.	Фев.	Янв.	Дек.	Ноя.	Окт.	Сен.	Авг.	Июл.	Июн.	Май	Апр.
Марка	2022 г./шт.			2021 г./шт.								
Камаз 65115 6X4	1160	886	646	1420	954	1023	954	851	919	1015	644	1119
Volvo Serie FH 4X2	840	1029	711	981	1241	1428	1240	1034	1126	849	734	1014
ГАЗон Next	777	571	429	700	573	695	585	622	617	550	350	579
Камаз 43118 6X6	762	673	477	943	660	698	757	687	693	577	467	640
Камаз 6520 6X4	754	624	457	964	795	703	748	628	636	716	497	717
Камаз 5490 4X2	738	655	469	624	613	613	434	391	438	493	298	609
Mercedes-Benz Actros	701	930	662	873	922	1023	905	776	775	707	533	696
Hyundai Mighty	581	504	363	696	535	647	587	553	545	556	397	635
Scania Serie R 4X2	558	447	329	568	598	672	658	485	504	457	396	549
Fuso Canter	498	494	384	687	554	584	628	577	552	258	174	235
ГАЗ 3310 Валдай	482	428	325	577	478	545	478	450	438	503	397	527
ГАЗ 3309	445	419	307	545	504	520	469	422	397	555	350	503
Камаз 55111 6X4	437	361	270	638	449	532	549	433	406	739	328	443
ГАЗ 3307	410	362	238	626	457	669	659	522	527	528	384	617
DAF XF 105 FT 4X2	366	358	279	475	455	483	479	445	468	484	322	434
Камаз 53215 6X4	350	303	243	456	313	353	313	298	369	430	258	361
Урал 4320 6X6	336	288	169	448	319	364	376	277	443	378	217	355
MAN TGX 18.XXX 4X2	310	311	225	253	255	303	315	330	283	313	165	255
Isuzu Elf	306	291	208	394	381	414	434	349	348	425	56	75
Камаз 5320 6X4	305	274	198	432	363	360	377	350	462	336	191	310
Nissan Atlas	304	276	197	366	336	383	428	364	392	463	57	61
Isuzu NQR	293	257	255	316	233	329	293	241	270	257	174	257
Камаз 65117 6X4	285	247	184	311	252	296	242	206	248	253	170	221
Shaanxi SX 325 6X4	249	253	154	311	253	268	246	229	240	290	186	308
Scania Serie P 4X2	237	184	158	307	238	236	210	210	247	208	211	262
МАЗ 5440 4X2	236	191	157	291	242	280	286	208	234	303	217	275
Mazda Titan	230	166	146	277	276	274	283	253	268	292	39	46
Scania Serie G 4X2	224	255	220	359	294	380	293	220	294	252	231	276
Volvo Serie FM 6X4	199	153	159	240	222	208	147	187	171	176	101	191
Hyundai HD-Serie	181	127	83	143	127	165	146	127	142	173	116	153

во многом будут зависеть от того, насколько лидерам отрасли (а это российские компании) удастся восстановить темпы производства и решить проблему с поставками комплектующих, а также переориентироваться на новые, дополнительные рынки сбыта.

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

Рынок грузовых машин с пробегом так же, как и рынок новых грузовиков, вырос в указанный период. Прирост перепродаж составил +18%. По данным «Автостат Инфо», перепродажи грузовиков увеличились в годовом сравнении с 55 233 до 65 135 единиц. Рост перепродаж грузовиков-иномарок составил +29% к прошлогоднему периоду (с 26 420 до 34 140 машин), а перепродажи российской техники увеличились на 7,6% с 28 813 до 30 995 единиц.

Здесь также главенствует продукция Камского автозавода. Аналитики насчитали 17 361 перерегистрацию. У грузовиков Горьковского автозавода этот показатель равен 6 341. Третье место у подержанных моделей Volvo — 5 139 реализованных на вторичном рынке машин.

Scania продолжает пользоваться спросом, о чем говорят 3 882 перепродажи б/у машин. Пятое место у MAN — 3 840 единиц. Количество перерегистраций грузовиков белорусского МАЗа составило 3 724, Mercedes-Benz — 3 345, Isuzu — 2 731, Hyundai — 2 182. В топ-10 также вошёл DAF с показателем 1 906 машин.

КИТАЙСКАЯ СПЕЦТЕХНИКА НАПРЯМУЮ ОТ ЗАВОДА-ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

АМУРСПЕЦТЕХНИКС-ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ SUNWARD

SUNWARD

ПОВЕРХНОСТНАЯ ГИДРАВЛИЧЕСКАЯ БУРОВАЯ УСТАНОВКА

SWDH89A
SWDH102A

БОЛЬШОЙ ЭКСКАВАТОР

SWE155F
SWE215F
SWE335F

ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЙ ГУСЕНИЧНЫЙ КРАН

SWTC5C
SWTC10

ГУСЕНИЧНЫЙ ПОГРУЗЧИК С БОРТОВЫМ ПОВОРОТОМ

SWTL4538

реклама

www.kran-parts.ru

ООО АмурСпецТехникс
г. Благовещенск, ул. Северная, 189

8-924-449-90-65 (Константин)
8-924-348-23-44 (Денис)

т.: 8 (4162) 66-01-65, e-mail: xcmg28@mail.ru

КАК ИЗВЛЕЧЬ МАКСИМУМ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ВЫГОДЫ ИЗ ФРОНТАЛЬНОГО ПОГРУЗЧИКА?

Несмотря на то, что эволюция фронтальных погрузчиков происходит уже не одно десятилетие, в России отношение к ним вовсе не такое, как, например, в Европе. Точнее, иной подход к применению. В странах ЕС эту технику эксплуатируют среди прочего для копания и выравнивания грунта. **Менеджер по продуктовому маркетингу John Deere Антон Веремчук** говорит, что это связано с объёмом строительных работ, где длина дорожного участка небольшая, поэтому закупать или завозить специальную единицу техники, скажем, грейдер или лёгкий бульдозер-планировщик, не всегда целесообразно экономически. У нас же в силу географии объекты гораздо больше, поэтому без специализированной машины тут не обойтись.

Подготовил Артём Щетников

Фото: пресс-служба «ОМГ СДМ»

В БОРЬБЕ ЗА РЫНОК

Колёсные фронтальные одноковшовые погрузчики — это высокоэффективные машины, применяемые в различных отраслях: городском хозяйстве, промышленном и гражданском строительстве, дорожном хозяйстве, добыче нефти, газа и рудных полезных ископаемых в карьерах и др. Столь широкое применение погрузчиков, по словам **начальника отдела маркетинга ООО «Челябинский тракторный завод» Рамиля Габдулина**, обусловило необходимость разработки широкого типоразмерного ряда машин грузоподъёмностью от 0,2 до 50 тонн.

Эксперт приводит данные статистики, где среди всех видов строительно-дорожных машин рынок погрузчиков занимает лидирующие позиции (второй после экскаваторов) в натуральном и денежном выражении. По расчётам ЧТЗ, за прошедшие пять лет российский рынок погрузчиков суммарно превысил 35 000 единиц, 175 млрд рублей или 2,6 млрд долларов США. Ведущие позиции на российском рынке занимают китайские производители (присутствуют более 100 брендов с долей рынка более 80%), на втором месте утвердились так называемые «западные» производители (примерно 30 брендов с долей рынка около 12%), на третьем — российские и белорусские марки (максимум до 10 участников с долей рынка до 7% в натуральном выражении).

К слову, только у китайского бренда LiuGong модельный ряд для рынка РФ представлен одиннадцатью моделями четвёртого поколения фронтальных погрузчиков серии H.

«Внутри каждой модели мы имеем подкатегории, различные по комплектации, нацеленные на разный спрос от бюджетного до самого взыскательного, а также отличающиеся региональной направленностью для соответствия требованиям различных рынков», — перечисляет **менеджер по продукту ООО «Люгонг Машинери Рус» Леонид Пудовкин**.

Российским производителям, собственно, и нечем биться за рынок. Модели отечественного производства можно по пальцам пересчитать. Тем более что у некоторых компаний ещё сильна зависимость от импортных комплектующих, и им требуется время на локализацию или замену от поставщиков из других стран.

«Одну модель погрузчика грузоподъёмностью 3 тонны изготавливает «Завод дорожных машин» из г. Рыбинска. Одну модель погрузчика в сегменте 5 тонн выпускает «ОМГ СДМ». Петербургский тракторный завод второй год присутствует на рынке с погрузчиком грузоподъёмностью 7 тонн. Все перечисленные производители пока выпускают машины небольшими сериями. Компания «ДСТ-Урал» из Челябинска только начала производство погрузчика грузоподъёмностью 5 тонн.

Несколько лучше ситуация у белорусского «Амкодор», имеющего сборочное предприятие на территории РФ, в городе Брянске. Модельный ряд погрузчиков «Амкодор» представлен на российском рынке сразу в трёх сегментах: 3, 4 и 5 тонн. А доля бренда на рынке в 2020 году достигала 8%», — даёт свой расклад **заместитель генерального директора — директор по маркетингу ООО «ОМГ строительно-дорожные машины» Владимир Руденко**.

Ситуация осложнена отсутствием серийного производства коробок передач и ведущих мостов для погрузчиков. Покупка импортных, в том числе китайских, комплектующих не позволяет достичь конкурентоспособности, говорит **Рамиль Габдулин**. В КНР освоили массовое производство гидромеханических коробок

передач и ведущих мостов немецкой фирмы Zahnrad Fabrik и после этого стали лидерами на рынке погрузчиков. Кроме того, китайские игроки, как правило, прибегают к демпинговому импорту (реализуют товар в России по ценам, которые ниже по сравнению с ценами, действующими внутри Китая), что также позволяет им удерживать лидерство на рынке.

Для перелома ситуации и для выхода на большой рынок фронтальных погрузчиков, как считают в ЧТЗ, необходимо наладить отечественное производство конкурентоспособных трансмиссий, а также усилить государственную поддержку отрасли, в том числе увеличить ставки утилизационного сбора на дорожно-строительную технику.

ЧЕГО ИЗВОЛИТЕ?

Что касается выбора фронтальных погрузчиков, то тут эксперты говорят, что всё зависит от задач, которые требуется решать. Представленные модели условно делят на высокопроизводительные и общестроительные машины.

«Ещё на этапе разработки и проектирования конкретной модели производитель определяет, какого класса технику будет поставлять. Это влияет на целый ряд конечных характеристик, начиная от наличия опций или решений и заканчивая способностью машины бесперебойно работать в конкретных условиях. Думаю, вы согласитесь, что режим работы будет существенно различаться, если одна машина будет работать на асфальтобетонном заводе, а другая — задействована непосредственно в технологическом процессе добычи камня на щебёночном карьере. Казалось бы, и та, и другая машина выполняют свою основную функцию — погрузку, но в первом случае режим работы односменный, в год техника нарабатывает от 2 000 до 3 000 моточасов. Во втором же случае клиенты могут эксплуатировать машину в круглосуточном режиме, а за год машина может нарабатывать уже до 7 000 моточасов. Плюс разный объём ударной нагрузки: если в первом случае предполагается более размеренный режим, машина работает с сыпучими материалами, то во втором — ключевым является параметр времени цикла, то есть времени от погрузки одного ковша до погрузки следующего. Поэтому операторы работают резче, опять же, сам материал может представлять собой довольно крупные валуны. Это объясняет, почему даже схожие по своим характеристикам машины могут существенно отличаться по своим эксплуатационным свойствам», — объясняет **Антон Веремчук**.

Также не стоит забывать, что фронтальный погрузчик, равно как и его мини-братья с бортовым поворотом, относится к разряду универсальных машин. За счёт сменного оборудования эта техника может заменять собой несколько специализированных видов.

«Прежде всего фронтальный погрузчик предназначен для погрузки сыпучих грузов в самосвалы или вагоны, в связи с этим в 90% случаев его оборудуют ковшом. Кроме того, машину можно использовать для погрузки-разгрузки контейнеров в портах, лесной продукции, для дробления щебня и оснащать вилами, бревнозахватом, просеивающим ковшом и другими видами навесного оборудования», — напоминает **руководитель группы по развитию бизнеса строительной техники Hitachi Construction Machinery Eurasia Антон Волков**.

реклама

Фото: Евгений Ошкин

Наибольшее число различных навесок создано для более лёгких моделей. Сюда относят и щётки, и снегороторы, и отвалы. Однако для установки на погрузчики активных видов навесного оборудования зачастую требуется оснащение дополнительными гидравлическими и электрическими контурами и органами управления в кабине, напоминает **Владимир Руденко.**

Многие производители идут навстречу клиенту и дооборудуют сочленённое шасси удлинёнными стрелами и быстросъёмными устройствами.

«Быстрый процесс смены рабочего оборудования позволяет осуществить устройство «квик-каплер» (QC), которое имеет свой гидропривод и позволяет оператору, не выходя из машины, осуществлять смену навесного оборудования. Устройство быстрой смены рабочего оборудования может иметь гидравлический или механический привод, что даёт заказчику дополнительную возможность выбора», — комментирует **Леонид Пудовкин**.

Для работы быстросъёма важно, чтобы само оборудование оснащалось не стандартными проушинами, а специальными, напоминающими крюки, поскольку именно за счёт крюков происходит фиксация верхних пальцев, напоминает представитель John Deere.

Практически все фронтальные погрузчики могут работать с тяжёлыми грузами. Конечно, риск возникновения ЧП полностью не исключён никогда. Особенно с учётом конструкции машины, когда оператор может загнать её в сложенное состояние. Однако производители стараются минимизировать опрокидывание или повреждение кабины и рабочих органов. Кто-то ограничивается установкой защит ROPS и FOPS, как того требует сертификация, а кто-то добавляет электронные системы.

«Оба устройства доступны для заказа на фронтальных погрузчиках LiuGong. Международная система ROPS/FOPS предписывает стандарты конструирования и изготовления операторских кабин спецтехники. ROPS — защитная конструкция при опрокидывании — на технике LiuGong представлена элементами стальной конструкции, интегрированными в каркас с подрамниками в виде монтажных, труб, формованных профилей, раструбов, упругих амортизаторов, защитных решёток на стекле и т. п. Несмотря на сложное название «защитная конструкция от падающих предметов» (так расшифровывается FOPS), на практике кабина водителя строится с прочной, усиленной конструкцией крыши. Все применяемые системы защиты на кабинах производителя LiuGong соответствуют международным стандартам ISO3471 и подтверждены соответствующими сертификатами, полученными в ходе проведения специальных тестовых испытаний, подтверждающих необходимый уровень обеспеченной защиты оператора», — уверяет г-н **Пудовкин**.

Но потребителям стоит помнить, что не все поставщики фронтальных погрузчиков ставят раму безопасности и защитный навес на кабину в базовой комплектации. Поэтому этот момент обязательно необходимо уточнять перед подписанием контракта. Впрочем, к именитым европейским, американским и японским брендам это не относится, у тех вопрос безопасности давно вышел за уровень базовых систем.

«На самой машине устанавливается ряд функций, которые помогают оператору работать эффективнее и подстраховывают его. На погрузчиках John Deere к ним относится среди прочего функция ограничения высоты подъёма стрелы, которая при её активации останавливает ковш в чётко заданной точке. В стандартных условиях данная функция работает на сокращение цикла погрузки, минимизируя чрезмерный подъём стрелы, однако она также будет крайне актуальна при работе в закрытых помещениях или под какими-либо объектами, поскольку защищает оператора от контакта со статичным предметом.

Ещё один пример — это функция ограничения скорости перемещения, которая не позволяет оператору разогнаться выше установленной передачи. Это крайне актуально для работы на карьерах или других производственных объектах с высокой степенью опасности.

Последняя функция, которая была совсем недавно представлена на выставке ConExpo, но пока ещё не доступна для рынка РФ — это система машинного зрения, которая позволяет отличить неживой объект от живого, тем самым давая разного уровня предупреждения оператору при работе, минимизируя несчастные случаи на производстве», — разъясняет **Антон Веремчук**.

Ряд производителей встраивают в конструкцию машины ограничители давления в гидросистеме рабочего оборудования, чтобы не допустить отрыва заднего моста от земли, добавляет представитель ЧТЗ. К сожалению, любая «защита от дурака» может

оказаться бесполезной из-за самонадеянного или неопытного оператора. Равно как и из-за навесного оборудования, не соответствующего номинальной грузоподъёмности машины.

«Опрокидывание погрузчика обычно происходит из-за неправильно подобранного ковша, при выборе которого очень важно учитывать, с каким грунтом будет работать машина.

Существуют специальные таблицы и графики с данными о том, какие виды ковшей применяются при выполнении определённых задач. Анализируя эту информацию, клиент с помощью сотрудников официального дилера может подобрать наиболее подходящее навесное оборудование. В таком случае опрокидывания машины не будет», — предупреждает **Антон Волков**.

А ЧТО С АВТОМАТИЗАЦИЕЙ?

Тренд на упрощение работы оператора подхватили многие производители дорожно-строительной техники. Даже на экскаваторы ставят системы, позволяющие совершать монотонные движения расслабившись, за это отвечает компьютер. Грейдеры оснащают системами 3D-нивелирования для аккуратной и точной планировки. Неужели погрузчик хуже, и оператору приходится полагаться только на своё умение работать ковшом?

По словам **Владимира Руденко,** системы нивелирования неактуальны для данного типа машин. Для погрузчиков, работающих на отгрузке инертных материалов потребителям, нередко устанавливают системы автоматического взвешивания.

«Фронтальные погрузчики, как правило, оснащены опциями, которые помогают автоматизировать различные операции. Например, при уборке снега с помощью машины Hitachi можно включить режим «плавающего» ковша. В процессе работы ковш повторяет рельеф поверхности, что позволяет чистить некоторые территории без ущерба для техники. Также погрузчики оснащены автоматическими ограничителями подъёма и опускания рабочего оборудования. Благодаря этому клиент может настроить нужную ему высоту погрузки и выгрузки, и ковш будет автоматически останавливаться на заданном уровне, что позволит ускорить проведение операций», — перечисляет руководитель группы по развитию бизнеса строительной техники Hitachi Construction Machinery.

Представители ЧТЗ приводят в пример фронтальные погрузчики с автоматическим возвращением ковша из положения разгрузки в положение набора. А также указывают на присутствие на рынке погрузчиков с автоматическим возвращением из левого поворота в правый и наоборот, заменяющим вращение водителем рулевого колеса. Это очень востребовано, когда рабочий цикл состоит из постоянных поворотов.

Рабочие органы фронтального погрузчика: стрела и ковш — совершают более сложные движения, чем, например, отвал бульдозера или грейдера, работа погрузчика более

реклама

КОВШИ БЫВАЮТ РАЗНЫЕ

АНТОН ВЕРЕМЧУК,
менеджер по продуктовому маркетингу строительной техники John Deere

«Если говорить о самом оборудовании, то в первую очередь следует отметить, что наиболее популярным типом навески для фронтальных погрузчиков, каким бы это ни казалось банальным, является ковш. Однако верный подбор ковша — это, опять же, залог производительности машины. Ковши бывают стандартного, усиленного, скального исполнения, с прямой режущей кромкой и клиновидной, с зубьями и без. И всё это напрямую влияет на способность машины врезаться в конкретный материал и противостоять износу. Например, если на тяжёлую породу поставить ковш без клиновидной режущей кромки, машине будет гораздо тяжелее брать материал, а это приведёт к увеличению времени цикла, повышенному расходу топлива, износу шин во время пробуксовки, нагреву мостов и КПП, поэтому зачастую правильно подобранный ковш — это залог дальнейшего успеха и надёжной работы техники. К нестандартным видам ковшей можно отнести ковши с высоким подъёмом, которые пригодятся при загрузке сверхвысоких бункеров. Упомяну и просеивающие или скелетные ковши, позволяющие отделить одну фракцию материала от другой, что актуально в том числе для переработки строительного мусора.
Бетоносмесительные ковши — ещё одно эксклюзивное, но довольно интересное решение. К прочим типам навесного оборудования относятся отвалы, вилы, в том числе и специальные вилы для сельскохозяйственных работ, например, для работы на силосной яме, щётки. И, безусловно, разного вида захваты, включая специальные лесные захваты, позволяющие выполнять штабелирование круглого леса на складах, загрузку брёвен в лесовозы или вагоны. Этот тип работ я бы также отнёс к сверхтяжёлым из-за высоких скоростей перемещения машин между точкой забора и погрузки, резких знакопеременных нагрузок, ударного воздействия, а также экстремальных температур».

разнообразна, говорит менеджер по продукту ООО «Люгонг Машинери Рус». Поэтому автоматизировать управление работой фронтального погрузчика оказалось сложнее, к тому же планировка — не основной вид работ, для которых предназначены фронтальные погрузчики.

По словам г-на **Веремчука**, на самом деле системы нивелирования для фронтальных погрузчиков существуют, просто они не пользуются популярностью на рынке СНГ.

«Что касается систем автоматизации и инновационных решений в целом, то тут ситуация как раз обратная. Именно фронтальный погрузчик 644K, например, стал первой машиной в строительной линейке Deere, на котором ещё более 5 лет назад появилась опция гибридного привода. То же касается автоматизации. Из-за важности времени цикла загрузки производители стараются автоматизировать часть повторяющихся операций, помогая оператору быть более эффективными. Опять же, на фронтальных погрузчиках Deere впервые в линейке появилась коробка переключения передач с функцией ShuttleShifting, которая позволяет менять направление движения без использования педали тормоза или сцепления. Всё, что нужно сделать оператору, — изменить направление движения с помощью селектора, а машина сама плавно остановится за счёт понижения передач, после чего активирует движение реверсом», — рассказывает **Антон Веремчук**.

ОДИН ЗА ВСЕХ

Получается, фронтальный погрузчик — практически незаменимый помощник в любом хозяйстве? Как говорит представитель ЧТЗ, этот тип машины находится между бульдозером и экскаватором и, соответственно, может частично их заменять.

С помощью погрузчика можно распределить сыпучие материалы по площади и предварительно разровнять их. А при наличии безблочной стрелы и грузоподъёмных строп погрузчик может уложить дорожные плиты и смонтировать штучные изделия, дополняет **Владимир Руденко**.

В сельском хозяйстве, ЖКХ и складской сфере фронтальный погрузчик за счёт ковша вполне способен заменить вилочный погрузчик и автогрейдер, но существенное его преимущество в том, что он может поднимать и загружать грузы в контейнер или кузов самосвала, напоминает **генеральный директор ООО «Болдер» (Boulder) Алексей Спинка**.

«Хотя фронтальный погрузчик — довольно универсальный тип техники, на российском рынке он прежде всего используется для прямых задач, то есть погрузки. Дополнительно клиенты стараются оснащать такие машины щётками или отвалами, чтобы можно было расчистить базу от снега, не привлекая дополнительные единицы техники. Также фронтальный погрузчик, как и другие виды землеройной техники, можно использовать в качестве силовой установки для привода навесного оборудования, например укладчиков обочин или снегороторных машин. Главное — перед установкой любого стороннего навесного оборудования убедиться в совместимости оборудования и допустимой грузоподъёмности техники, чтобы это не сказалось в конечном итоге на безопасности или надёжности базовой машины», — предупреждает **Антон Веремчук**.

СДЕЛАНО В РОССИИ

РОСДОРТЕХ

ЛАБОРАТОРНЫЕ ПРИБОРЫ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АСФАЛЬТОБЕТОНА

УСТАНОВКА МОДУЛЬНАЯ МИКРО-ДЕВАЛЬ

УСТАНОВКА УКМП-РДТ (ПО МЕТОДУ ПРАЛЛЯ)

УСТАНОВКА НОРДИК ТЕСТ-РДТ

ПРЕСС СЕКТОРНЫЙ ПС-РДТ

АВТОМАТИЧЕСКИЙ УПЛОТНИТЕЛЬ МАРШАЛЛА УМ-РДТ

УСТАНОВКА ДЛЯ ИСПЫТАНИЯ НА КОЛЕЕОБРАЗОВАНИЕ УК-1 РДТ

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

реклама

НА ЗАМЕНУ ДРУГОЙ ТЕХНИКЕ

ЛЕОНИД ПУДОВКИН,
менеджер по продукту
ООО «Люгонг Машинери Рус»

«Благодаря таким преимуществам техники, как мобильность, манёвренность, выносливость, возможность эксплуатации в условиях ограниченного пространства применение фронтальных погрузчиков возможно в разных сферах.

В строительной сфере техника пользуется большой популярностью. С помощью самоходных функциональных погрузчиков, дополненных навесным оборудованием (челюстным захватом, грейдерным ковшом, монтажным крюком, многочелюстным ковшом и др.) можно успешно перевозить стройматериалы, загружать продукцию в кузов, выгружать, складировать. Имеются модели с прямой загрузкой и боковые погрузчики. Манёвренность и выносливость техники позволяет быстро и эффективно решать самые сложные задачи. Машины успешно могут заменять крановое оборудование, самосвальный парк с недлинным плечом перевозки, складские вилочные погрузчики, погрузчики с бортовым поворотом, экскаваторы-погрузчики

В складской логистике фронтальные погрузчики заменяют погрузчики вилочного типа, работа которых заключается в выполнении погрузочно-разгрузочных работ, перемещении, складировании, штабелировании штучных, палетированных грузов, работе с сыпучими и мелкокусковыми материалами. Техника с палетными вилами обеспечивает возможность транспортировки груза на европоддонах (палетах), выполненных из пластика или дерева.

В сфере ЖКХ фронтальные погрузчики можно комплектовать отвалами, ковшами и другим навесным оборудованием, предназначенным для уборки снега и мусора, планировки участков, рытья траншей. Также они могут полноценно замещать спектр коммунальных уборочных машин на базе автомобильных шасси. Высокая проходимость, манёвренность, компактные размеры и увеличенная, в сравнении с рядом других моделей, колёсная база, превращает их в незаменимых помощников коммунальных служб в зимнее время.

Для уборки снега технику можно оснащать различными типами снеговых отвалов. Быструю и эффективную уборку значительной территории обеспечит дорожно-подметальная щётка. Гидравлический поворот даёт возможность за один проход очистить значительную территорию, обеспечивает поднятие тяжести, позволяет выполнить работы на высокой скорости. Снежный ковш — ещё одно востребованное в коммунальной сфере приспособление. С его помощью выполняют уборку улиц: ковш позволяет собрать снежный сугроб и затем транспортировать его на снежный полигон. Значительный объём ковша позволяет справиться при перевозке материалов на короткие расстояния и с успехом заменять самосвальный парк. Машины хорошо помогают оптимизировать рабочие операции и минимизировать ручной труд в сельском хозяйстве. Нередко погрузчики используют в качестве тягача или буксировщика для перемещения продукции, например, рулонов сена, бочек и пр.

В сельскохозяйственной сфере возможно укомплектовать технику функциональным навесным оборудованием для операций, связанных с погрузкой/выгрузкой, перемещением грузов (снега, силоса, продукции насыпью, в мешках, бочках и пр.), что прекрасно заменяет комплекс сельхозмашин, таких как тракторы, погрузчики с телескопическими стрелами, бульдозеры, использующиеся для заготовки силосных ям и т. п. Упростить уборку сена позволят специальные вилы для захвата, перемещения и погрузки продукции штабелями. Вилами легко зацепить рулон сена и обеспечить его фиксацию на подвижной части навесного оборудования. Рыхление почвы с помощью погрузчика проводится с использованием специальных граблей. Оператор имеет возможность контролировать глубину рыхления. Также с помощью граблей можно убирать скошенную траву, сорняки.

Кроме того, погрузчики используют в металлургии, энергетической, горнодобывающей и нефтегазовой отраслях, машиностроении. Важной чертой этой техники является быстрая адаптация к специфическим условиях эксплуатации. Машины могут быть укомплектованы специальным видом оборудования, позволяющим вести работы в высоких температурах до 300-400 градусов, с которыми в основной массе работают погрузчики на гусеничном ходу.

В дорожной индустрии фронтальный погрузчик можно дополнить отвалом-бочкой, с помощью которого проводить уборку дорожного полотна, и при данном функционале погрузчик прекрасно заменяет автогрейдер. Благодаря его использованию существенно облегчается ручной труд. Техника обеспечивает возможность выполнения таких операций, как:

- установка мостовых опор;
- строительство ограждений;
- устройство свайного фундамента;
- установка столбов при проведении ЛЭП;
- прокладка коммуникаций под землёй;
- выполнение разного рода работ в горнодобывающей сфере.

К неоспоримым достоинствам погрузчиков относят функциональность в виде высокой грузоподъёмности. Многие модели фронтальных погрузчиков обеспечивают возможность работы с грузоподъёмными стрелами, замещающими автокрановое оборудование».

www.hongyan.ru

ФЕНТАЙ

САМОСВАЛ С ДВИГАТЕЛЕМ ОТ IVECO CURSOR 9

мощностью 350 л. с.

АВТОГРЕЙДЕР XCMG GR215A

АСФАЛЬТОБЕТОННАЯ УКЛАДОЧНАЯ МАШИНА XCMG СЕРИИ RP

реклама

Официальный представитель в России китайских концернов: YIGONG, XCMG, SAIC-IVECO HONGYAN COMMERCIAL VEHICLES CO., LTD, PENGPU, Sunward – ООО «Фентай» с 2010 года поставляет технику во все регионы России. В этом году компания представила на выставке Bauma-CTT новый самосвал Hongyan Iveco 6x4, вызвавший неподдельный интерес со стороны российских потребителей.

Помимо этого вида техники, сотрудники ООО «Фентай» готовы организовать поставку тягачей, автобетоносмесителей, полуприцепов, фронтальных погрузчиков, экскаваторов-погрузчиков, вилочных погрузчиков, мини-погрузчиков, бульдозеров, грейдеров, виброкатков, экскаваторов, буровых установок, автомобильных и башенных кранов, а также дробильного оборудования, кирпичных, бетонных асфальтовых заводов. На всю продукцию предоставляется официальная гарантия и техническое обслуживание.

г. Благовещенск
8 800 234 04 43 / +7 924 841 20 12
fentaiblg@yandex.ru / fengtai_spectehnika / www.td-fentai.ru

HAWE Hydraulik — один из ведущих производителей высококачественных технологичных гидравлических компонентов и систем. Клиенты компании могут положиться на опыт работы более чем в 70 областях производства промышленного оборудования и машин. Благодаря тому, что все детали изготавливаются из стали, изделия HAWE выдерживают давление до 700 бар. За счёт этого, а также благодаря эффективным процессам и строгому вниманию к качеству, изделия, предназначенные для среднего диапазона давления, отличаются особой компактностью, долговечностью и надёжностью.

У производителей машин и оборудования на рынке широкий ассортимент технической продукции, для которой HAWE Hydraulik предлагает соответствующие решения. Компоненты HAWE строго структурированной модульной конструкции создают удивительное количество вариантов как для типовых, так и для индивидуальных решений.

Прочность, компактность, герметичность и длительный срок службы — это основные показатели, которые используются при проектировании и производстве продукции HAWE. В сочетании с электроникой и цифровизацией получаются интеллектуальные решения для эффективных безопасных и надёжных машин. Квалифицированные консультации, пусконаладочные работы и услуги позволяют испытать ассортимент продукции на месте, непосредственно у заказчика.

Благодаря партнёрству с компанией STW в области интегрированных мехатронных приводных решений для мобильных машин, можно реализовать комплексные системы от гидравлики до автоматизации и облачных концепций. Приобретение группы Mattro у компании Schwaz позволило усилить компетенцию в области электроники и расширить возможности по электрификации и оптимизации силовой гидравлики в мобильных машинах.

Распределитель золотниковый секционный CWS с прямым и двухпозиционным управлением

реклама

HAWE HYDRAULIK

HAWE.RU В РОССИИ

Клапан удержания нагрузки тип CLHV

Пропорциональный золотниковый секционный распределитель тип PSL/PSV

реклама

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЛИ БОЕЦ КМУ НА СТРОЙПЛОЩАДКЕ?

Любая погрузочно-разгрузочная работа на стройке получается быстрее и удобнее, если использовать автокран. Однако на современном рынке крановой техники в качестве альтернативы популярна компактная крано-манипуляторная установка (КМУ) — этакий гибрид обычного грузовика и крана. Может ли эта техника действительно быть полезной в строительной отрасли?

Текст: Анастасия Семёнова

Фото: Евгений Ошкин

И ШВЕЦ, И ЖНЕЦ

КМУ, в отличие от автокранов, способна как поднимать грузы небольших весовых категорий, так и перевозить их куда нужно. А исключая из этого процесса отдельный монофункциональный грузовик, ещё и освобождает пространство в рабочей зоне, что на стройплощадках больная тема.

Универсальный «боец», по словам **старшего менеджера по развитию дилерской сети компании «КМУ-РУС» Виктора Смирнова**, может выполнять любые операции, которые допускаются его грузоподъёмностью. Но почему-то многие до сих пор ошибочно воспринимают установку лишь как вспомогательную машину, которой можно доверить лёгкие задачи вроде доставки бордюров и стройматериалов. А вот работа посерьёзнее, например, монтаж плит перекрытий под силу только кранам. И это не совсем верно.

«Современные КМУ имеют весьма высокую грузоподъёмность. А на максимальном вылете за счёт лёгкой стрелы даже имеют преимущество перед автокранами», — уверяет г-н **Смирнов**.

В чём же тогда причина такого недоверия? Эксперт отмечает, что стоимость не основной фактор. Дело в закоренелых привычках и недостаточных знаниях о новой технике руководящего состава стройплощадок. Другими словами, зачем использовать новое, если и старое справляется с задачей. Из-за такого заблеждения в той же полной строек Москве мощных кранов выше 80 тоннометров используется от силы около 10 тысяч штук.

Z- ИЛИ L-ОБРАЗНЫЕ УСТАНОВКИ

Манипуляторы, помимо своей грузоподъёмной универсальности, имеют разных форм стрелы. Это разнообразие было отмечено уже с самого появления КМУ в Японии и Европе. Тогда стрела японских моделей имела телескопическое строение, а европейской — шарнирное. А вообще, такие обозначения им дали по схожести форм установок с латинскими буквами. Стрелы азиатских машин похожи на перевёрнутую L, а европейских — на Z.

Но отличия ведь проявляются не только в формах и обозначениях. Какие лучше? **Виктор Смирнов** отметил, что этот вопрос такой же интересный и волнующий умы, как выбор между переднеприводными и заднеприводными автомобилями. Он считает, что большей частью предпочтение той или иной установки — дело привычки и ценообразования.

Эксперты рекомендуют при выборе тщательно проанализировать, каких затрат будет стоить и одна, и другая установка, и остановиться на оптимальной цене. Например, Z-образная КМУ — достаточное тяжеловесная, а потому требует и шасси помощнее, а следовательно, подороже. Г-н **Смирнов** сравнивает: одна европейская КМУ с лебёдкой стоит в три раза дороже корейской с 20-метровой стрелой. А ещё такими манипуляторами, по мнению практиков, неудобно работать с габаритными грузами, расположенными вблизи колонны: придётся постараться, чтобы сложить стрелу в исходное положение. Однако компании часто довольствуются тем, что в их парке имеется высокотехнологичная радиоуправляемая европейская техника. При этом простая, но надёжная корейская установка, выполняя тот же объём работы, требует гораздо меньших инвестиций, от чего и занимает 2/3 рынка крановой техники.

ЕЩЁ БОЛЬШЕ ФУНКЦИЙ

Эксперт утверждает, что опциональная часть установок легко поддаётся изменениям в независимости от принадлежности к европейскому или азиатскому лагерю производителей.

Этот факт даёт почву для размышлений: как ещё сократить место на и без того переполненной техникой и рабочими строительной площадке? Может быть, использовать КМУ в роли другого оборудования, например, габаритной буровой установки?

«Конструкция стрелы КМУ не рассчитана на ударные нагрузки — это вам не экскаватор», — отрезает старший менеджер по развитию дилерской сети компании «КМУ-РУС». Но тут же добавляет, что корейские манипуляторы без проблем оснащаются люльками и бурами, например, все модели КМУ Hyundai

Everdigm имеют суппорт для монтажа люлек. А европейские манипуляторы легко дополняются гидравлическими ковшами и захватами.

Однако модифицировать уже имеющиеся КМУ прямо на месте их работы, увы, не получится. Эксперт говорит, что всю необходимую комплектацию можно и нужно заказывать с завода-изготовителя установок для каждой конкретной задачи.

«Например, манипуляторы для бурения «КМУ-РУС» имеют двухконтурную гидравлику, минусовую стрелу и гидрофикацию оголовка стрелы с узлами подвеса бура. Такое решение собственный установщик не способен выполнить на месте в полном объёме», — отметил **Виктор Смирнов**.

Особенно гибки для разной комплектации европейские КМУ, они хорошо взаимодействуют даже с вибропогружателями.

Получается, с крано-манипуляторной установкой с завода можно провести ещё ряд модификаций: оснастить дополнительными частями и не только работать уже с подъёмом, погрузкой и выгрузкой, но и бурить. Но так как совершенству предела нет, то можно ещё и грузоподъёмность увеличить? А вот тут уж нет.

«Каждый производитель ставит на свои КМУ ограничитель грузоподъёмности: это нужно для того, чтобы установка без поломок достойно проработала заявленный срок службы в 10–12 лет», — объяснил г-н **Смирнов**.

Фото: Евгений Ошкин

Другое дело, если грузоподъёмность выступает способом конкурентной борьбы между производителями. Тогда для придания своим установкам дополнительной силы компании используют ультравысокопрочные стали для облегчения стрелы и сверхчувствительные системы безопасности, которые снижают динамический эффект, вызванный скоростью крана.

ГЛАВНОЕ — ПОЛЬЗОВАТЬСЯ С УМОМ

КМУ не отличается особенной сложностью в управлении, но пресловутый человеческий фактор не отменяется. Эксперты рекомендуют внимательно изучать руководство к использованию, где прописаны самые часто встречающиеся ошибки. Специалисты подчёркивают: зачастую правила написаны кровью.

Одна из проблем цифровой современности — смартфон как неотъемлемая часть жизни, где бы человек ни находился и чем ни занимался. Такая особенность нашей повседневной жизни уже повлекла за собой серьёзные последствия. Со слов **Виктора Смирнова**, один «своевременный» входящий звонок способен отвлечь самого опытного и трезвого оператора: тот может сорваться с места и покинуть рабочее место, не убрав опоры или не свернув кран. Минимальный исход этого происшествия — потеря финансов. Более печальный — человеческих жизней.

Известны случаи, когда стрела сталкивалась с препятствиями в виде мостов или вся установка опрокидывалась, не устояв на мягком грунте. Были и случаи, когда стрелы ломались от перегруза. Но, к счастью, современные производители оснащают основную комплектацию установок системами блокировок и предупреждений, которые могут снизить вероятность движения КМУ с поднятой стрелой.

ЧЕТРА
Официальный дилер
ООО ПКП "РМЗ"

БУЛЬДОЗЕРЫ
ТРУБОУКЛАДЧИКИ
КОЛЕСНАЯ ТЕХНИКА

Оригинальные запасные части
Капитальный ремонт
Сервисное обслуживание спецтехники

г. Новосибирск, ул. Петухова 35а, к.3 | 362-00-11, 362-00-13 | rmzooo@mail.ru | www.ntzik.ru

реклама

КАЧЕСТВЕННЫЕ ГИДРОКОМПОНЕНТЫ – ПОД БОКОМ

В свете необходимости активного импортозамещения отечественные производители выискивают поставщиков и на Родине, и за её пределами. Но нестабильность курсов валют, дорогая логистика и неопределённость в перспективах расширения санкционных списков заставляют всё меньше смотреть в сторону турецких, китайских или корейских партнёров. В своём Отечестве особо не разгуляешься, качественное производство всех компонентов ещё не освоено. И очень даже привлекательно в данной ситуации смотрится дружественная Беларусь, где развито машиностроение. О том, чем может помочь конвейерам российских заводов производитель гидравлики (и не только) холдинг «САЛЕО», мы поговорили с заместителем генерального директора — начальником управления маркетинга и сбыта ООО «САЛЕО» — управляющая компания холдинга» Кириллом Рыбаковым.

Беседовал
Артём Щетников

КИРИЛЛ РЫБАКОВ,
заместитель генерального директора, начальник управления маркетинга и сбыта ООО «САЛЕО» — управляющая компания холдинга»

— В беседах с российскими машиностроителями не раз звучало, что они предпочитают использовать импортную гидравлику, так как отечественная сильно уступает по качеству. В свете происходящих событий им придётся искать новых поставщиков. Почему российские производители техники должны обратить внимание на вашу продукцию?

— Рынок гидрокомпонентов очень широк, и мы признаём техническое лидерство крупных западных компаний на нём, особенно в сфере ноу-хау. Полная замена импортных компонентов в короткие сроки представляется крайне сложной задачей в наших условиях. Мы, к сожалению, пока не имеем тех ресурсов и научно-технического потенциала для полноценной конкуренции с мировыми лидерами, однако в течение последних 5–10 лет мы достаточно динамично развивались и смогли многое сделать преимущественно на белорусском рынке. Первоначально нашей задачей было разработать и заместить наиболее массово поставляемые на белорусские предприятия гидрокомпоненты. В холдинг объединены три производства, находящиеся в Республике Беларусь (Дзержинск, Гомель, Кобрин). Сегодня мы успешно поставляем элементы рулевого управления, гидроцилиндры, распределители, клапаны и пр. Многие элементы гидросистем машин мы поставляем ещё со времён существования СССР, два наших завода имеют достаточно долгую историю. На протяжении последних лет мы много средств и сил вложили в развитие и модернизацию, мы продолжали развивать производство гидрокомпонентов, изучали опыт мировых лидеров, поэтому вопрос качества при поставках изделий нашим клиентам сегодня не стоит. Проблема состоит в том, что мы не можем одномоментно заменить всю гамму изделий, которая поставлялась и поставляется сегодня на рынок.

— Для каких производителей техники вы создаёте свою продукцию?

— Преимущественно это машиностроительные предприятия, производящие сельскохозяйственную и дорожно-строительную технику в Республике Беларусь и Российской Федерации. Это МТЗ, «АМКОДОР», «Гомсельмаш», БелАЗ, ПТЗ и пр. Учитывая, что мы ведём поставки на конвейеры, мы имеем также значительную долю на рынке запасных частей для машин, производимых указанными компаниями, и организовали поставки в страны с широким парком данной техники, в том числе на экспорт (страны ЕС, СНГ, Пакистан, Египет, Вьетнам и др.).

Сегодня мы имеем возможность комплексных поставок гидрокомпонентов для сельскохозяйственных тракторов, колёсных погрузчиков, бульдозеров, экскаваторов-погрузчиков, комбайнов, автогрейдеров, универсальных мини-погрузчиков, ряда моделей лесозаготовительной техники и пр. Разрабатываем решения для автокранов, погрузчиков с телескопической стрелой и др.

Можем закрыть 100% потребности наших клиентов во всех типах насосов-дозаторов рулевого управления; поставляем распределители расходом 16, 70, 80, 100, 250 л/мин (разрабатываем распределитель расходом 150 и 50 л/мин); аксиально-поршневые насосы и моторы различных модификаций рабочим объёмом от 8 до 140 см^3; гидроцилиндры (поршневые, плунжерные, телескопические); различные варианты гидроблоков и пр.

Холдинг «САЛЕО» имеет опыт и возможности по освоению гидравлических изделий для предприятий нефтяной, судостроительной промышленности, станкостроения, оборонно-промышленного комплекса, автомобиле- и железнодорожно-строительных предприятий.

— Готовы ли вы разрабатывать аналоги европейских гидросистем, которых ещё нет в вашей номенклатуре, но их требует рынок? Какие ресурсы у вас для этого есть?

— Последние 5–7 лет мы именно этим и занимаемся. Для осуществления этой стратегии мы имеем на каждом предприятии собственный штат конструкторских служб, широкий парк оборудования и многолетний опыт работы в отрасли.

На правах рекламы

Ежегодно мы разрабатываем планы опытно-конструкторских работ исходя из рыночных прогнозов и наших технических возможностей. С учётом того, что гидрокомпоненты постоянно усложняются с целью повышения эффективности работы машин, сроки внедрения некоторых разработок вместе с проведением испытаний могут занять несколько лет.

Свыше 3 500 моделей и модификаций гидравлических компонентов спроектировано и поставлено в серийное производство конструкторско-технологическими службами холдинга.

В процессе производства используются компьютеризированные испытательные стенды, которые легко перенастраиваются для проверки новых технических решений любых гидравлических узлов, а также лабораторное оборудование для контроля качества продукции. Система менеджмента качества сертифицирована на соответствие стандартам ISO 9001–2009, ISO 9001:2008.

Среднесписочная численность работников холдинга — 1 500 человек, из них на головном предприятии 200 сотрудников, в «САЛЕО-Гомель» — 800 и в «САЛЕО-Кобрин» — 500 человек.

— В текущих условиях эксперты прогнозируют востребованность узлов и компонентов гидравлики для aftermarket. Насколько вы готовы удовлетворить этот спрос, в том числе и для редких моделей?

— Всё зависит от ёмкости рынка и экономической обоснованности ведения таких работ. Сейчас мы всё-таки сосредоточены на долгосрочных и прогнозируемых взаимоотношениях с производителями техники с последующим выходом на aftermarket. Тем не менее мы видим возможность поставок на рынок запчастей таких позиций, как насосы-дозаторы и гидроцилиндры.

— Что касается оснащения вашего производства, на каком оборудовании вы выпускаете продукцию? Какие планы по модернизации линий или появлению новых?

— В последние годы мы весьма серьёзно модернизировали наши предприятия, оборудование закупалось

у ведущих мировых производителей. В рамках проведения комплексной модернизации, например, на заводе в г. Дзержинске, здания, не подлежащие восстановлению, были снесены, остальные полностью реконструированы в соответствии с мировыми стандартами. Весь инжиниринг и производимая продукция предприятия стали результатом работы собственных технологической и конструкторской служб. Закуплены и внедрены самые современные технологии и оборудование лучших мировых производителей из Японии, Германии, Швейцарии, Италии и др.

У нас также есть планы по дальнейшему развитию мощностей. В текущей ситуации это становится ещё более актуально, мы видим возросший спрос на продукцию со стороны российских потребителей. Прорабатываются возможности создания и расширения производств за счёт совместных белорусско-российских инвестиций по наиболее востребованным гидрокомпонентам. Есть несколько проектов сотрудничества по совместному производству современных гидроузлов с другими игроками на рынке гидравлики.

— Производители и, что немаловажно, пользователи дорожно-строительной техники уже оценили преимущества гидростатической трансмиссии. И большое количество импортной техники оснащено именно таковой. Можете ли вы предложить гидростатическую трансмиссию, или в этом направлении ещё предстоит работа?

— Сегодня холдингом «САЛЕО» (ОАО «САЛЕО-Гомель») освоен выпуск гидростатических трансмиссий ГСТ 90–90, ГСТ 112–112, ГСТ 45-46, ГСТ 45-100, которые применяются в составе сельскохозяйственной, дорожно-строительной, лесохозяйственной, специальной техники производства Республики Беларусь и Российской Федерации. Регулируемые насосы и гидромоторы в составе комплекта ГСТ и в раздельности применяются в закрытом гидравлическом контуре кормо- и зерноуборочных комбайнов, дорожных катков, автобетоносмесителей и автобетононасосов, погрузчиков с бортовым поворотом, лесных, коммунальных машин и специальной техники.

— Кризис 2014 года в России показал, что китайские поставщики запчастей и комплектующих стремятся воспользоваться ситуацией и заполнить рынок. Как вы оцениваете потенциальную конкуренцию с производителями из Поднебесной?

— Безусловно, китайские производители составляют достаточно серьёзную конкуренцию для нашего холдинга, их машиностроение стремительно развивается и находится в ряде случаев на высочайшем уровне и наравне с лидерами рынка. Однако в Китае есть и такие производители, качество продукции которых оставляет желать лучшего. Если говорить о рынке Российской Федерации, то в данном случае мы имеем ряд преимуществ: отсутствие языкового барьера, близость к нашим потребителям, гибкость и оперативное реагирование на запросы и технические изменения продуктов, сроки поставок, логистику и пр.

САЛЕО

ООО «САЛЕО» —
управляющая компания холдинга»
Республика Беларусь, 222720,
Минская обл., г. Дзержинск, ул. Фоминых, 6
Тел.: +375-1716-656-97
sales@saleo.by
saleo.by

На правах рекламы

ВРЕМЯ БЕСПЛАТНО, НО ОНО БЕСЦЕННО.
КАК ОБОРУДОВАНИЕ MB CRUSHER ПОМОГАЕТ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПЛОЩАДКАМ ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТЫ В СРОК

Представьте себе строительную площадку в крупном городском центре. Или в густонаселённом мегаполисе. Затем представьте, как всё это организовать, особенно с учётом всех обстоятельств: краткого времени для работы тяжёлой техники, трудностей с логистикой из-за ограничений движения, допустимых уровней шума и пыли. И не будем забывать об одной из самых актуальных проблем — поиске сырья и его быстром получении.

Короче говоря, часто бывает трудно закончить работу в срок. Риск заключается в том, что при отсутствии надлежащего решения эти ограничения серьёзно влияют на все процессы на стройплощадке. Они могут привести к задержкам сроков с последующими штрафами, увеличению постоянных расходов, простоям из-за задержек в поиске и доставке материалов, а также неудобствам для дорожного движения и для местных жителей.

Ах время, тебя всегда не хватает!

Давайте перестанем фантазировать и посмотрим, что произошло на трёх строительных площадках в городских центрах, где возникли те же проблемы. Три разные строительные площадки на трёх разных континентах, три разных решения.

СТРОИТЕЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА № 1: КАК УСКОРИТЬ ВЕСЬ ПРОЦЕСС

В Эпинэ-сюр-Сен, Франция, проводили работы по сносу здания посреди функционирующих домов и дорог. Поэтому невозможно было и подумать о том, чтобы надолго перекрыть движение или замедлить его для проезда грузовиков. Но нам нужен был материал для использования в качестве фундамента и засыпки, и нужен он был срочно. На самом деле, инертных материалов было предостаточно: при сносе части здания образовались обломки железобетона, кирпичи, штукатурка и гипс.

После переработки этих материалов с помощью дробильного ковша BF80.3, установленного на экскаваторе Yanmar SV100, их сразу можно было повторно использовать на стройплощадке, чтобы строительство объекта было завершено в срок.

Видео: https://vimeo.com/662235874

СТРОИТЕЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА № 2: КАК ИЗБЕЖАТЬ ПРОБОК И ПОСТОЯННОГО ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ГРУЗОВИКОВ

Мы переносимся в Китай, в провинцию Цзянсу, на довольно необычную строительную площадку, расположенную над станцией метро. Поэтому перекрытие движения или большое количество грузовиков, курсирующих в районе стройплощадки, создало бы большие неудобства и увеличило бы сроки. Здесь также требовалось быстро найти подходящее вещество для заполнения новых конструкций. На Sany 215 был установлен BF80.3, чтобы уменьшить фракцию материала. Больше не нужно ждать сырья и больше нет грузовиков, въезжающих на стройплощадку и выезжающих с неё, что идёт на пользу местному дорожному движению.

Видео: https://vimeo.com/662229653

СТРОИТЕЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА №3: КАК ПОЛУЧИТЬ ГОТОВЫЙ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ МАТЕРИАЛ

В штате Нью-Йорк дом буквально рухнул после сильного снегопада. Крыша не выдержала тяжести снега и разрушила крыльцо. Оставалось только разобрать обломки и отстроить дом заново. Используя John Deere 180G и грейфер MB-G1200, заказчик сортировал древесину и складывал её в один грузовик, а цемент укладывал в другой.

Чтобы укрепить фундамент, строители использовали просеивающий ковш MB-S14 для отделения камней и грунта, которые находились вокруг, а затем камни и обломки были передроблены до фракции, подходящей для нового фундамента. Всё осталось на стройплощадке.

Видео: https://vimeo.com/636290692

«Séd fugit ínterea, fugit írreparábile témpus» («Но между тем бежит, бежит невозвратное время»), — написал римский поэт Вергилий более 2000 лет назад.

Можно подумать, что чтение этих историй отняло время от работы на стройплощадке, но мы предпочитаем думать, что время, вложенное в чтение этих нескольких строк, было полезным и дало новые идеи.

MB THE CRUSHING EVOLUTION

MB CRUSHER НА CTT EXPO - 2022
СТЕНД F-2-19, УЛИЧНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ

ООО «МБ РУС»
127030, г. Москва,
Бесплатная горячая линия для России:
8-800-100-94-37
info@mbcrusher.ru
www.mbcrusher.com

На правах рекламы

Главная выставка строительной техники и технологий в России

24 — 27 мая 2022

Крокус Экспо, Москва

реклама

CTT EXPO

Бесплатный билет
по промокоду **MPP32Y**

www.ctt-expo.ru

ДОРОЖНАЯ ОТРАСЛЬ ГОТОВИТСЯ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Национальный проект «Безопасные и качественные автодороги» позволил многим организациям закупить современную технику, обновить автопарки, заключить контракты длительного цикла. А тут ударили санкции, европейские поставщики оборудования и технологий приостановили свою деятельность в России и, соответственно, обслуживание. Вместе с экспертами попробуем разобраться, что ждёт отрасль в перспективе.

Подготовил Артём Щетников

Фото: Евгений Ошкин

КАК ЧИНИТЬ И НА ЧЁМ РАБОТАТЬ?

Начнём с самого банального — обслуживания дорожно-строительной техники. С учётом тех темпов строительства, которые взяли организации, машины работают не по 7 положенных лет, а максимум 3–5 лет. Мало того, что для европейского оборудования нужно найти комплектующие, причём не с особенно удобной логистикой, так ещё и нужно скорректировать статьи расходов.

«Со стороны компании-поставщика мы видим следующую картину. Сложилась довольно непростая для дорожной отрасли ситуация, которая напрямую связана с теми зарубежными компаниями, что «ушли с рынка» и полностью прекратили свою работу в России. В наибольшей степени это отразилось на рынке запасных частей, так как многие «ушедшие» компании занимали значительную её часть. В начале сезона, в тот период, когда некоторые компании только начинают формировать бюджеты и закладывать расходы, происходят такие изменения. Однозначно, дополнительные перестройки и без того не беспроблемной отрасли на первый взгляд всегда кажутся лишними», — считает **директор по развитию направления техники HYDROG ZBM ООО «ЭмБиКа» Денис Семочкин**.

Впрочем, для распространённой импортной техники есть много альтернативных комплектующих из разных стран, не только из Евросоюза, уверен **начальник технического отдела ОАО «Кемеровский опытный ремонтно-механический завод» (КОРМЗ) Артём Иванов**.

«Если мы говорим про грузовые шасси, то комплектующие есть и отечественного производства, правда, встаёт вопрос цены и качества. Европейские запчасти обладают оптимальными характеристиками, хотя и требуют переплаты по сравнению с иными производителями, где качество хуже. Зато это хороший, надёжный узел, который работает и не выходит из строя преждевременно.

Само собой, сейчас от безысходности придётся ставить то, что есть. И важно нашему российскому производству работать над качеством, чтобы становиться конкурентоспособным, сохраняя при этом достойный уровень стоимости. Чинить оборудование можно, для этого всё есть. Просто какие-то производства нужно перевооружить, какие-то — вообще поднимать с колен. В 2020 году у нас закрыли ООО «Юргинский машиностроительный завод», который много лет выпускал очень достойные компоненты и готовые изделия. Ведь при содействии государства ничего не мешает всё это дело восстановить», — рассуждает г-н **Иванов**.

Концентрацию политических, валютных, банковских, логистических рисков, ограниченности кредитных средств и рост стоимости сырья констатируют и производители геосинтетики. Но видят в этом и позитивные стороны.

«Все вышеперечисленные риски закладываются в стоимость готовой продукции. Поэтому мы видим в настоящее время рост стоимости в среднем на 25–30%. С другой стороны, мы понимаем, что развитие инфраструктурных проектов — одна из возможностей для нашей страны, чтобы перезапустить экономику в условиях жёстких санкций. Поэто-

LIUGONG

Техника для решения ваших задач

Посетите наш стенд на выставке **Bauma CTT Russia.**
Москва, Крокус Экспо, 24-27 мая. **F-1-19.**

bauma CTT RUSSIA

8 800 250 88 58

liugongrussia.ru

Реклама

>60
Более 60 лет на рынке дорожно-строительной техники

19
Видов техники – одна из самых широких продуктовых линеек спецтехники в мире

15
Место в рейтинге крупнейших мировых производителей дорожно-строительной техники*

>450 000
Один из крупнейших в Китае производителей фронтальных погрузчиков: выпущено более 450 000 единиц

*Yellow Table по итогам 2020 г.

- Фронтальные погрузчики
- Экскаваторы
- Бульдозеры
- Автогрейдеры
- Погрузчики с бортовым поворотом
- Экскаваторы-погрузчики
- Карьерные самосвалы
- Буровые установки
- Дорожные катки
- Автокраны
- Дорожные фрезы
- Асфальтоукладчики

Реклама

му в целом на развитие отрасли мы смотрим позитивно.

Санкции достаточно больно ударят производителей в части обновления парка европейским оборудованием, которое зарекомендовало себя, а также сложностей с запасными частями. Соответственно, при ограничении ввоза импорта и неспособности быстро нарастить мощности отечественных производителей, по крайней мере, в текущем году мы ожидаем преобладание спроса над предложением», — прогнозирует **заместитель генерального директора ООО «Ультрастаб» Надежда Груздева**.

С тем, что санкции сейчас негативно сказываются на всей отрасли, согласен и **руководитель отдела маркетинга ООО «НПФ «Бастион» Руслан Нурмагомедов**. Он считает, что прибыль подрядных организаций может сократиться, поэтому сейчас будут активно пересматриваться ТЭР и ФЭР. К увеличению стоимости ремонтных и строительных работ готовы и власть имущие.

«В рамках внешнего санкционного давления в отношении Российской Федерации Росавтодором совместно с подрядными организациями, Минтрансом, Минстроем, Минпромторгом ведётся работа по выработке мер, нивелирующих последствия санкций.

В частности, в целях предотвращения спекулятивного роста цен Федеральной государственной информационной системой ценообразования в строительстве сформирован соответствующий раздел, в который можно размещать информацию по стоимости строительных ресурсов», — комментируют в пресс-службе Федерального дорожного агентства.

При этом в правительстве страны ещё 18 февраля 2022 года подписали распоряжение о выделении дополнительного финансирования государственных контрактов на строительство и капитальный ремонт согласно собственному постановлению за № 1315 о возможности увеличения стоимости контракта из-за роста стоимости строительных ресурсов. В этом году на предоставление межбюджетных трансфертов для регионов и на субсидирование работ на объектах госсобственности выделено 70 млрд рублей. На следующие два года предусмотрено финансирование в размере 56 млрд рублей.

Фото: Евгений Ошкин

Кроме того, как сообщает пресс-служба Росавтодора, «налажено взаимодействие с Минпромторгом в части импортозамещения дорожно-строительной техники». В качестве примера там приводят Колокшанский агрегатный завод и ООО «ДробТехМаш», которые выпускают отечественные асфальтосмесительные установки.

Вот только **заместитель генерального директора того самого «ДробТехМаш» Сергей Марченко** на вебинаре «Импортозамещение в дорожном секторе» отметил, что производимое в России оборудование, которое можно использовать в производстве дробилок, грохотов и АБЗ, чаще всего по качеству недотягивает до своих зарубежных аналогов либо и вовсе отсутствует. А производство самих АБЗ и дробильно-сортировочных агрегатов в России практически не развивалось, поскольку их зарубежные аналоги (в основном из США и Китая) были намного дешевле, что убивало конкуренцию на корню.

Хотя эксперт и сделал оговорку, что в связи с уходом иностранных поставщиков появилась возможность разработать и запустить в производство своё собственное российское оборудование. Он заявил, что в случае возвращения иностранных заводов в Россию отечественные уже смогут составить им конкуренцию.

Между тем, сами производители оборудования для дорожников не отчаиваются. По крайней мере те, кто действительно занимался разработками, а не просто сборкой из импортных комплектующих.

«Нужно иметь в штате высококвалифицированных технических специалистов и снабженцев для решения данного вопроса. Мы, к примеру, искали замену немецкого прибора, который находится в составе оборудования, которое мы выпускаем. Оказалось, производство таких приборов находится в 15 километрах от нас, в Санкт-Петербурге. Качество оказалось ничуть не хуже, а цена в три раза ниже, чем у немецкого. Китайский же аналог предлагают с очень большими сроками доставки и дороже в два раза», — делится опытом **Руслан Нурмагомедов**.

КТО КОГО ПОДДЕРЖИТ?

Не надо быть семи пядей во лбу, чтобы увидеть рост цен практически на все товары и услуги. Собственно, рост ключевой ставки Центробанка сделал неподъёмными новые кре-

Фото: Евгений Ошкин

диты как для машиностроителей и разработчиков материалов и оборудования для дорожного строительства, так и для тех, кто всем этим пользуется.

«Положительные моменты в том, что отрасль открывает возможности для более лояльных и надёжных компаний, которые действительно помогают ей развиваться. Многие производители и поставщики стараются сейчас идти на все возможные компромиссы, чтобы максимально помочь всем своим партнёрам. В европейской части континента также осталось немало компаний, которые остаются «в рамках торговых отношений» и готовы находить пути решения самых различных вопросов по взаимопомощи. Считаем, что только совместно, объединившись всеми участниками, мы сможем преодолеть возможный коллапс по комплектующим», — говорит **Денис Семочкин**.

Правда, в Росавтодоре успокаивают, мол, уже собрана номенклатура запасных частей, в отношении которой необходимо наладить выпуск на территории России. И совместно с Минпромторгом идёт работа по началу производства и комплектующих, и той техники, у которой отсутствуют отечественные аналоги, например, дорожных фрез.

То есть кто-то получит неплохие субсидии на разработку и выпуск новой продукции. Но вот что странно, программа возмещения расходов на НИОКР действует далеко не первый год. Импортозамещение тоже педалируют с 2014 года. И за всё это время никто так и не начал работу над комплектующими и оборудованием. Реально ли быстрое и, главное, качественное производство?

«Рынок, опять же, открывается для новых консолидаций в целях улучшения взаимодействия между своими участниками. Вопрос остаётся лишь в самих участниках. Кто-то готов адекватно подстраиваться под эти консолидации, кто-то нет. Есть позитивно настроенный на развитие и совершенствование китайский рынок дорожной техники, есть ряд европейских компаний, готовых работать на экспорт в нынешних условиях. В целом ситуация с поставками тех или иных единиц техники не выглядит так однозначно, что по какой-либо из продукции может возникнуть дефицит», — рассуждает **Денис Семочкин**.

Отечественным машиностроителям, естественно, поддержка нужна. Но скорее не только госсубсидиями, а спросом со стороны тех, кто будет эксплуатировать продукцию. И инвестициями, правда, долгосрочными.

«Но коммерсантам порой проще взять готовые решения из Китая или Турции. Красивые буклеты, видео, готовый маркетинг и обучение, зачем «возиться» с российским производителем и тратить на это время, когда

иностранный товар можно продать уже сегодня и извлекать прибыль? Никто не думает про завтра. Мой прогноз простой: большая дорожно-строительная компания заказывает у соответствующего завода 10 фрез, даёт аванс, и через полгода-год фрезы будут. Жаль, что об этом никто не подумал раньше, ведь инвестор может впоследствии получить часть прибыли с последующих реализаций данной техники», — говорит **Руслан Нурмагомедов**.

Как рассказал на сессии «Инфраструктурное строительство. Курс на импортозамещение» **директор по производству АО «ДСК «Автобан» Александр Эфа**, из полутора тысяч единиц техники в компании 2/3 — зарубежного производства. И выбирали её именно потому, что она обеспечивает качество и необходимые темпы работ. Российское оборудование можно задействовать лишь для второстепенных задач.

Фото: Евгений Ошкин

«Давайте разберём простой треугольник: быстро, качественно и дёшево. Выбираем два из трёх. Мы сейчас должны строить быстро, для этого нужна техника с большой производительностью. Мы никогда 100 км за 3 года не строили, сейчас можем, но для этого нужны соответствующие землеройные машины, асфальтоукладчики, асфальтобетонные заводы. Да, можно поставить маленькие асфальтоукладчики, но нам понадобятся 10 машинистов, которых сейчас на рынке нет. У нас не только дефицит техники, но и кадров, причём острый», — ставит вопрос ребром **Александр Эфа**.

Да, на этот год дорожники техникой обеспечены, плановые ремонты провести успели перед сезоном.

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

Фото: Евгений Ошкин

Перейти на китайское оборудование тоже проблематично из-за ковидных ограничений и затруднённой логистики. ДСК «Автобан» приобрёл в Поднебесной АБЗ, но не может его привезти, порты забиты судами. Г-н **Эфа** также отметил, что в Китае производят широкозахватные асфальтоукладчики, но ни одной единицы в России почему-то нет. И даже съездить посмотреть, как они работают, сейчас невозможно.

Возвращаясь к вопросу ремонта и обслуживания импортной техники, в том числе и АБЗ, представитель АО «ДСК «Автобан» всецело поддерживает переход на отечественные комплектующие. И отмечает необходимость появления государственной программы, которая обяжет основных производителей выпускать импортозамещающие продукты. Но и у тех есть проблема со станочным парком, точнее, с мощностями для производства необходимого количества запчастей, узлов и агрегатов для техники.

«Если говорить про качество работ, то мы должны эксплуатировать роботизированную технику с электронными системами. Сейчас у нас асфальтоукладчики и грейдеры оборудованы системами 3D-нивелирования. Это даёт экономию рабочего времени и материалов. Мы понимаем, что импортозамещаемая техника будет стоить дороже, работать хуже, ломаться чаще, но в этой парадигме нам предстоит двигаться», — резюмирует **Александр Эфа**.

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА И НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА

Немаловажным аспектом остаётся и оснащение лабораторий, где подбирают рецептуру для асфальтобетонов и проверяют керны с отремонтированных или построенных дорог. Здесь ситуация с отечественными приборами чуть лучше. В Федеральном дорожном агентстве утверждают, что в стране сформирован пул компетентных испытательных лабораторий, позволяющих в полном объёме выполнять все необходимые проверки дорожно-строительных материалов как для проектирования смесей, так и для контроля качества. А перечень отечественного лабораторного оборудования уже превышает 90%.

«В настоящее время мы выпускаем полный перечень приборов и оборудования, необходимых для лабораторного контроля всех показателей по ГОСТ Р 58406.1–2020 и ГОСТ Р 58406.2–2020. Качество выпускаемого оборудования не уступает зарубежным аналогам, а автоматический уплотнитель Маршалла КМ-1, пресс секторный ПС-1 (установка для приготовления асфальтобетонных образцов-плит) и установка для испытания асфальтобетона на колееобразование УК-2 (испытательная установка на определения стойкости к колееобразованию), по отзывам потребителей, превосходят импортные образцы по эргономичности и эксплуатационным характеристикам», — говорит **заместитель директора ГК «Современные дорожные технологии» Михаил Шалыганов**.

«У нас целый цех по производству лабораторного оборудования, и даже обороты неплохие, но об этом мало кто знает. Развитие может происходить, только если деньги в производство вложит сам клиент, а это длительная инвестиция. Получается, что дорожники должны инвестировать в машиностроение напрямую, многие это понимают и принимают и впоследствии выигрывают, другие же просто не имеют на это ресурса или просто ждут манны небесной с готовыми решениями и пожизненной гарантией за три копейки. Последние обычно потом переплачивают и остаются в конце «локомотива», — рассуждает **Руслан Нурмагомедов**.

А тем временем Росавтодор ведёт переговоры с конструкторскими бюро для проектирования и производства тех приборов, импорт которых ещё преобладает. Для стимуляции агентство даже готово финансировать ОКР за счёт собственных средств.

«Одновременно с этим ведутся исследовательские работы по разработке и совершенствованию методик испытаний дорожно-строительных материалов с ориентированием на приборы, которые могут производиться отечественными предприятиями. Сегодня также обсуждается документ, устанавливающий перечень минимально необходимого оборудования в зависимости от специфики выполняемых работ (заказчик, АБЗ, строительный контроль и т. д.)», — комментируют в пресс-службе ведомства.

А вот с вяжущими, скорее всего, будет не всё гладко. В прошлые годы дорожники уже отмечали дефицит битума, когда НПЗ в самый разгар сезона работ вставали на техобслуживание. Соответственно, росла и цена. В этом году ещё наложатся санкции на технологии переработки и оборудование, а также на закупку мазута. Основные ВИНК уже отчитались о сокращении экспорта и заполнении хранилищ. Тут бы как раз

ГЕФЕСТ

РЕГИОН 45
ЗАВОД ДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ

Автогудронатор

РОССИЙСКИЕ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Российское программное обеспечение

Косвенная система разогрева битумной эмульсии

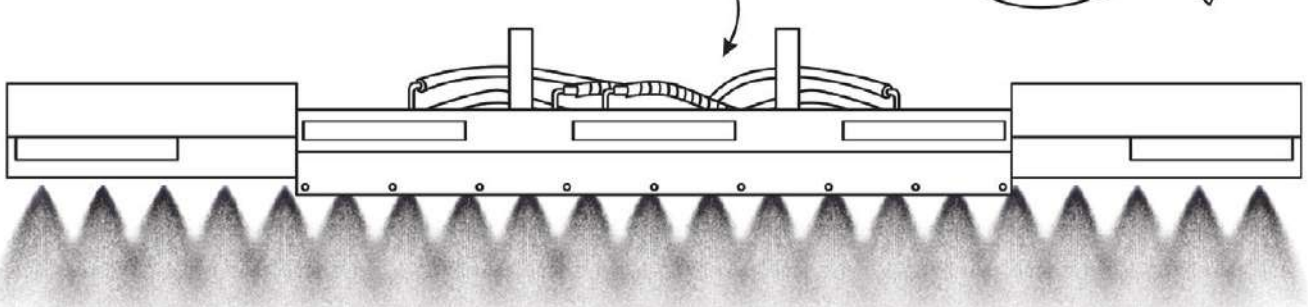
Скидка до 500 000 ₽

Специальное предложение для клиентов АО «Сбербанк Лизинг»

Автоматическое управление

из кабины водителя

Раздвижной распределитель



8 800 7777-319 office@45-reg.ru www.45-reg.ru Курган, ул. Промышленная, 3, корп. 1

реклама

ДОСЛОВНО

«Контроль над реализацией дорожных проектов — одна из важнейших задач Федерального дорожного агентства. Все объекты по строительству, реконструкции и ремонту автомобильных дорог общего пользования федерального значения обеспечены финансированием в полном объёме и ведутся в строгом соответствии с календарными графиками.
Достаточно сложный период, связанный с коронавирусными ограничениями, показал, что дорожно-строительная отрасль является безусловным локомотивом экономики страны.
В сегодняшних обстоятельствах основная задача не только сохранить, но и нарастить объёмы дорожного строительства.
На всей территории страны начался дорожно-строительный сезон — и на федеральной, и на региональной сети автодорог.
Одной из важных целей нацпроекта является введение в регионах практики заключения контрактов на принципах жизненного цикла. Такой договор предусматривает не только проведение дорожно-строительных работ, но и последующее содержание подрядной организацией объекта на протяжении нескольких лет.
Дорожники оценили плюсы долгосрочных контрактов, которые гарантируют финансовую и экономическую устойчивость подрядных организаций, а также круглогодичную занятость их работников.
Благодаря заключению таких договоров подрядчик может на несколько лет вперёд понимать те объёмы работ, которые предстоит выполнять. Это даёт возможность не только сконцентрироваться на качестве ремонта, но и своевременно закупать материалы и хорошую технику.
Учитывая сезонный характер производства работ в области дорожного хозяйства, подрядные организации в период межсезонья подготовили материально-техническую базу в части обеспечения техники, в том числе с использованием альтернативного сервисного обслуживания, альтернативной техники и оборудования, что позволяет обеспечить исполнение программы дорожных работ по нацпроекту в полном объёме.
И в дальнейшем при проведении дорожных работ планируется использовать альтернативные возможности производства, поставки.
Таким образом, учитывая, что сейчас парк ключевых дорожно-строительных компаний страны в большей степени состоит из новой техники и оборудования ведущих мировых производителей, можно вести речь о планомерном переходе на отечественные аналоги и, в первую очередь, концентрации усилий на сервисном обслуживании, производстве всех необходимых комплектующих в России.
При этом важно подчеркнуть, что работа по теме импортозамещения дорожно-строительной техники началась ещё в 2019 году. Была сформирована Межведомственная рабочая группа по вопросам приоритетов импортозамещения в сфере закупок дорожно-строительной и коммунальной техники и расширения номенклатуры данной продукции, производимой в Российской Федерации.
В рамках Межведомственной рабочей группы Росавтодором сформирована подгруппа по решению технических вопросов, возникающих при эксплуатации дорожно-строительной техники отечественного производства, а также для обсуждения вопросов, связанных с обеспечением спроса и расширения номенклатуры отечественной дорожно-строительной техники», — говорится в ответе Росавтодора на наш запрос.

не помешала модернизация НПЗ для увеличения объёмов переработки мазута в битум, но это большие инвестиции и немалые сроки. Затраты, естественно, заложат в себестоимость продукта.

«Сложно давать оценку будущей стоимости нефтепродуктов и полимеров, когда сами производители не готовы этого делать. Сейчас рост на битум относительно прошлого года в пределах наших ожиданий. Какую сегодня дать цену, понять просто, сложно смотреть в будущее, непонятно, по какой цене продавать ПБВ, ЭБК и другие продукты через месяц, два и т. д., а цены хотят сейчас. Хорошо было бы, если бы цена контракта была динамической и опиралась на определённые показатели стоимости материалов», — полагает руководитель отдела маркетинга ООО «НПФ «Бастион».

Россия обеспечена битумными мощностями, уверяют в пресс-службе Росавтодора. По их данным, с 2010 года общая мощность увеличилась до 14,5 миллионов тонн в год, что называют рекордной цифрой для отрасли за все годы.

«В 2021 году внутреннее потребление составило 7,4 миллиона тонн. Хорошая динамика в 2021 году была и на рынке модифицированных битумов. Сегодня мы приближаемся к миллиону тонн. И за 2021 год рост составил 17%.

В 30 раз увеличились объёмы производства ПБВ в России за 12 лет. Российский ПБВ — это высококачественный продукт, который уже хорошо себя зарекомендовал.

В настоящее время рисков с производством битумов и ПБВ нет, поскольку для него используются российские сырьё и компоненты», — констатирует пресс-служба Федерального дорожного агентства.

Резюмируя, можно полагать, что санкции и проблемы не особенно скажутся на темпах и объёмах выполнения национального проекта БКАД в 2022 году. А вот что будет в последующие годы, зависит от слаженности действий властей с отечественными производителями техники, комплектующих, лабораторного оборудования и т. д.

НПФ БАСТИОН

ТЕХНИКА И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

- ЩЕБНЕРАСПРЕДЕЛИТЕЛИ
- КОТЛЫ ЗАЛИВЩИКИ-ШВОВ
- МАШИНЫ ДЛЯ ЯМОЧНОГО РЕМОНТА
- ЦЕМЕНТОРАСПРЕДЕЛИТЕЛИ
- ГРУНТОСМЕСИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ
- УСТАНОВКИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА БИТУМНОЙ ЭМУЛЬСИИ

В НАЛИЧИИ КОТЕЛ ЗАЛИВЩИК-ШВОВ

ООО "РТД"
ИНН 7707802717

ООО «РТД» – официальный дилер
8-800-550-50-21, 89259250686
sale1rtd@gmail.com

реклама

dprom.online

ПОРТАЛ ДЛЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

ГОРНОДОБЫВАЮЩАЯ ОТРАСЛЬ. НЕФТЬ И ГАЗ.
ДРАГМЕТАЛЛЫ. МЕТАЛЛУРГИЯ

Современные отраслевые материалы здесь

реклама

НОВОЕ – ЭТО ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ...

Эксперты часто говорят о том, что кризисные ситуации открывают двери рынка для новых игроков, но незаслуженно забывают о возможностях для возвращения старых. Между тем, эффектный «камбэк» запланировал завод «Тверской экскаватор» (ТВЭКС), входящий в состав холдинга «ОМГ СДМ» (бренд UMG).

Текст: Дарья Лысенко

История этого завода началась в середине прошлого века. Строительство предприятия по ремонту экскаваторов стартовало ещё в 1939 году. Однако в начале Великой Отечественной войны было приостановлено. Но ненадолго.

Дебютный образец нового экскаватора сошёл с конвейера реконструированного завода уже через 10 лет, в декабре 1949 года. Он оказался принципиальной новинкой не только для тверского производителя, но и для всей страны. Это был первый в СССР экскаватор на пневмоколёсном ходу. И оказался быстрее и производительнее своих гусеничных коллег. Пройдя необходимый цикл испытаний, экскаватор, получивший индекс ЕК14.02, был запущен в серию. И меньше чем за месяц на заводе изготовили ещё 26 таких экскаваторов.

С тех пор «Тверской экскаватор» переживал разные времена — как периоды процветания, так и периоды кризиса. Но с честью преодолел и то, и другое, освоив выпуск широкой линейки гусеничных и колёсных моделей, зарекомендовавших себя в глазах отечественного потребителя.

Теперь предприятие специализируется на выпуске ДСТ и спецтехники для разных направлений строительства и горнодобывающей отрасли. В настоящее время продуктовый портфель завода насчитывает более десятка моделей техники. А общее количество машин, выпущенных за все годы существования ТВЭКСа, превышает 130 тысяч единиц.

Условия, в которые попала сегодня российская экономика, для многих машиностроительных предприятий, вне всякого сомнения, окажутся очень непростыми. А вот для ТВЭКСа, скорее всего, они станут временем нового ренессанса. В апреле 2022 года стало известно о том, что Правительство РФ планирует радикально снизить экологические требования к производимой в стране автомобильной и спецтехнике. А это значит, что в строй могут вернуться многие модели, от которых производителям ранее пришлось отказаться. Ну, разумеется, они не просто вернутся, а возвратятся обновлёнными, вобрав в себя технические и технологические новации 21 века.

Именно такими планами на ближайшее будущее делится ТВЭКС. Завод возобновляет выпуск двух моделей колёсных и восьми моделей гусеничных экскаваторов. Их модернизируют в соответствии с требованиями времени.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ЭКСКАВАТОРАХ ТВЭКС?

«В первую очередь обновления коснулись качества самой техники и комфорта оператора», — рассказывает **руководитель направления продуктового анализа ООО «ОМГ СДМ» Иван Борзяков**.

Послабление некоторых экологических требований, открывающее дорогу машинам, несоответствующим европейским «зелёным стандартам», вовсе не означает, что нужно игнорировать и другие факторы. Например, качество изделия и комфорт — это те самые параметры, которые и помогают пользователю сделать выбор в пользу той или иной модели.

«Модели, которые мы возвращаем сегодня на рынок, были разработаны довольно давно. С тех пор ушли вперёд и качество используемых при производстве техники материалов, и технические характеристики продукта, и потребности пользователей в удобстве. Поэтому мы проанализировали весь опыт эксплуатации экскаваторов, составили перечень всего, что нуждалось в обновлении и улучшении, и, опираясь на отечественных производителей, заменили старое новым», — объясняет назревшие перемены **Иван Борзяков**.

Каких-то принципиальных изменений в конструкцию экскаваторов решили не вносить. Но по части всего, что надо и можно было улучшить, отработали, как говорится, по максимуму.

«Если говорить о комфорте, то существенным образом переработали кабину оператора. Увеличили обзорность и осовременили сиденье, сменив материал обивки и обеспечив бОльшие возможности регулировки. Органы управления тоже стали более «дружелюбными» по отношению к пользователю. Теперь джойстики перемещаются плавнее и мягче, а зна-

На правах рекламы
UMG СДМ
8 800 250 49 55
umg-sdm.com

чит, управлять машиной стало легче и проще», — перечисляет г-н **Борзяков**.

Что касается «начинки» экскаваторов, здесь модернизации подверглось если не всё, то очень и очень многое.

«У нас появилась возможность отследить все эти изменения, выбрать у уже знакомых нам и зарекомендовавших себя поставщиков и производителей подходящие для конкретных моделей новинки и оснастить ими наши машины. Вот, к примеру, гидронасосы. Они от того же производителя, но уже более современные, хорошего технологического уровня и лучшего качества», — продолжает пояснять **Иван Борзяков**.

ОТ СЛОВ — К ПОКАЗАТЕЛЯМ! КОЛЁСНЫЕ ЭКСКАВАТОРЫ E145W И E185W

Эта категория представлена двумя моделями E145W и E185W (таблица 1).

ГУСЕНИЧНЫЕ ЭКСКАВАТОРЫ: 7 БОГАТЫРЕЙ!

Модельный ряд обновлённых гусеничных экскаваторов весьма широк и предлагает серьёзную вариативность в плане массы и объёма ковша. Самыми мощными станут модели E250LC и E300C эксплуатационной массой 25 и 30 тонн соответственно. С характеристиками других моделей можно ознакомиться в таблице 2.

Для того чтобы такие перемены стали возможны, «Тверскому экскаватору» пришлось серьёзно потрудиться. За последние годы на заводе произвели немало масштабных преобразований. Они коснулись не только модернизации и реорганизации имеющегося производства (сварочного цеха и складского комплекса соответственно), но и запуска принципиально новых объектов, к примеру, комплекса для окраски.

На заводе делают всё, чтобы расширить возможности по выпуску ДСТ и спецтехники, а каждую модель производить согласно строгим требованиям к качеству. Производство на ТВЭКС сертифицировано в соответствии со стандартом системы менеджмента качества по ГОСТ ISO 9001–2011 (ISO 9001:2008), а сварочное производство имеет сертификат соответствия международному стандарту EN ISO 3834–2:2005.

«Преимущество обновлённых экскаваторов можно выразить известной поговоркой о том, что всё новое — это хорошо забытое старое. У вернувшихся на рынок моделей сохранились все те положительные черты, за которые они получали признание пользователей и государственные награды, но обновилось и улучшилось всё, что требовало замены», — резюмирует **Иван Борзяков**.

ТАБЛИЦА 1

	E145W	E185W
Эксплуатационная масса, т	13,6	17
Двигатель	ММЗ Д-245С	ММЗ Д-245С
Мощность, кВт	77	77
Объём ковша, м^3	0,4-0,8	0,65-1,0
Глубина копания, мм	4780-6280	5890-7000
Высота выгрузки, мм	5800-6580	6120-6720
Радиус копания на уровне стоянки, мм	7920-9370	8980-10020
Минимальный радиус поворота по внешнему колесу, мм	8200	8500

ТАБЛИЦА 2

	E165C	E185NC	E225LC	E225NLC
Эксплуатационная масса, т	15,2	18,4	23,1	23
Двигатель	ММЗ Д-245С	ММЗ Д-245С	ЯМЗ-536	ЯМЗ-536
Мощность, кВт	77	77	147	147
Объем ковша, м^3	0,4...0,65	0,65...1,0	0,65-0,9	0,65-0,9
Глубина копания, мм	5200-6470	6200-7290	5820-7320	5820-7320
Радиус копания на уровне стоянки, мм	7992-9290	9040-10050	9332-10025	9332-10025
Ширина гусеничной ленты, мм	1000	600	600/750/ 900/1000	500

На правах рекламы

РАСПРЕДЕЛЯЕМ ВЯЖУЩИЕ

Несмотря на то, что современные машиностроители за последние несколько десятилетий успели создать варианты более сложных универсальных машин, значительное число наших дорожников по-прежнему отдаёт предпочтение более простым и понятным гудронаторам. Тем более что их стоимость куда более доступна, чем у термос-бункеров и заливщиков. Ну а на фоне последних событий у этих агрегатов для розлива битумных смесей появляется ещё одно весомое преимущество — их могут производить в России.

Текст: Артём Щетников, Мария Бобова Фото: Евгений Ошкин

СКОЛЬКО НАШЕГО ОСТАЛОСЬ В РОССИЙСКИХ ГУДРОНАТОРАХ?

Вот уж чего-чего, а отечественных гудронаторов у нас хватает. И даже, как утверждают, есть полностью собранные из российских комплектующих.

С одной стороны, в пользу такого мнения говорит тот факт, что гудронаторы в какой-то степени были одними из первых детищ советской машиностроительной отрасли. Дебютную машину выпустили аж в 1934 году и стабильно развивали это направление вплоть до распада СССР.

То есть базовые технологии и принципы производства у нас были хорошо отработаны.

С другой стороны, многие эксперты не устают напоминать о том, что все былые успехи советских станко- и машиностроителей были потеряны после развала Союза. За счёт этого, а также из-за новых требований к технике и экологических регламентов многие российские изготовители пришли к использованию импортных комплектующих. И такое вынужденное решение сегодня сыграло с производителями злую шутку.

«Из-за влияния санкций ситуация в российской дорожной и машиностроительной отрасли печальная. Такой гигант, как «КАМАЗ», в больших объёмах использует импортные комплектующие, чтобы выпускать современную технику, удовлетворяющую возрастающим экологическим нормам. И товары под санкциями больно бьют как по этому параметру, так и техническим характеристикам шасси.

Сейчас «КАМАЗ» активно переходит на «Евро-2», который действовал более 20 лет назад, чтобы применять механический ТНВД и, возможно, отказаться от систем безопасности и коробок передач ZF.

Автопроизводители вынуждены рассматривать альтернативные выходы из этой ситуации, и все, кто работает с «КАМАЗом», переходят на импортозамещение, поднимают архивы. То, что, казалось, уже не будет задействовано, сегодня необходимо вновь возрождать», — комментирует **начальник технического отдела ОАО «Кемеровский опытный ремонтно-механический завод» (КОРМЗ) Артём Иванов**.

ЧТО ДИКТУЮТ СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ?

Даже выудив секреты советских мастеров из архивов, производители не смогут игнорировать современные требования, которые предъявляют к гудронаторам как дорожники, так и законодательство.

Ряд основных требований по целому ряду характеристик к автогудронаторам прописан в ГОСТ 27811–95 «Автогудронаторы»: от типоразмеров и вместимости цистерны до скорости подогрева/остывания битума и особенностей его циркуляции.

Вместе с обязательными параметрами многие производители отрабатывают те, которые являются наиболее приоритетными для современных дорожников. Например, сегодня решающими часто становятся функции и дополнения, позволяющие снизить временные издержки и потребление материала.

«Мы всегда отмечали требования заказчика к точности процесса розлива смеси. Точность дозирования и подачи приводит к существенному сокращению возможного перерасхода дорогостоящего материала. Также заказчики обращают внимание на возможность гудронатора работать с разными типами материалов, тем самым увеличивая свою универсальность. Это также может помочь сократить возможные дополнительные расходы и при-

равнивается к оптимизации», — пояснил **директор по развитию направления техники HYDROG ZBM ООО «ЭмБиКа» Денис Семочкин**.

В остальном же типов и моделей гудронаторов на рынке достаточное количество, и выбор многих характеристик будет зависеть (помимо стремления сократить расходы) исключительно от задач дорожников. Эксперты отмечают, что иногда даже не обязательно покупать наиболее популярные автогудронаторы — в случае некоторых типов ремонта дорог такие машины будут попросту простаивать.

«Прицепные целесообразно использовать для ремонта уже существующих дорог. Самоходные машины для ямочного ремонта задействовать слишком затратно — они более эффективны для строительства дорог или глобального ремонта со снятием всего слоя», — заметил **Артём Иванов**.

КОМБИНИРОВАННЫЕ ВАРИАНТЫ: НУЖНЫ ЛИ?

С наблюдением, что интеллектуальные и сложнокомбинированные машины не пользуются популярностью у отечественных дорожников, согласны и наши эксперты. **Артём Иванов** считает, что эту технику ценят как раз за её простоту и надёжность. **Денис Семочкин** отмечает, что к универсальным дорожным машинам (УДМ) у заказчиков интерес небольшой.

«Согласно данным из статистики продаж нашей компании, только один из 10–12 заказчиков выбирает гудронатор, например, с дополнительным баком для воды или ёмкостью для дизтоплива.

Обратная ситуация наблюдается в случае с комбинацией «гудронатор-пескоразбрасыватель-поливомойка». Когда на одном шасси (в идеале самосвальном) летом, в период строительных работ, используется гудронатор, в период уборки — «поливомойка», а зимой — пескоразбрасыватель. Но в этом случае надо учитывать риск скорой поломки шасси, так как нагрузка на него возрастёт втрое», — уточняет **Денис Анатольевич**.

КАКАЯ ОПАСНОСТЬ ТАИТСЯ В ПРОСТОТЕ?

На первый взгляд кажется, что трудности могут возникнуть только при покупке сложной техники. Недобросовестные продавцы могут «нагреть» покупателя, навязав лишний функционал, а производители — сэкономив на электронных компонентах. Гудронаторы же, даже самые последние модели, обладают простейшей конструкцией. Некоторые эксперты и вовсе считают, что этот вид техники представляет собой непаханое поле для модернизаций и улучшений.

«В таком виде техники можно улучшить не только точность и скорость подачи материала, но и системы управления, эргономику расположения узлов и агрегатов гудронатора. В этом вопросе ещё есть куда расти», — считает представитель ООО «ЭмБиКа».

Однако нечистые на руку «умельцы» нашли способ сэкономить и смухлевать даже в случае с гудронаторами. Например, делают цистерну меньшей ёмкости, пользуясь тем, что визуально этот параметр отследить трудно. Согласно статье завода «Спецдормаш» на «Яндекс. Дзен», в 2018 году разница в стоимости за 1 м^3 могла доходить до 150 000 рублей в зависимости от объёма и комплектации. Сейчас эта цифра может быть ещё выше.

Также можно встретить занижение толщины стенок цистерны и её облицовки, что может привести к нарушению целостности и теплоизоляционных свойств ёмкости. И самый распространённый вариант — использование дешёвых ЛКМ, из-за которых коррозия может появиться уже после первого рабочего сезона.

Поэтому обязательно обращайте внимание на брендирование отдельных комплектующих и допинструментов, воспользуйтесь (если таковая есть) возможностью предварительных тестов и не стесняйтесь спрашивать технический паспорт и сертификаты как производителя, так и его поставщиков.

ЭКСПЕРТ

ДЕНИС СЕМОЧКИН,
директор по развитию направления техники HYDROG ZBM ООО «ЭмБиКа»

«Как правило, в условия города, а именно когда работы ведутся в локации дворовых и придворовых территорий, крайне важна мобильность техники. Величина ёмкости в этом случае может быть небольшой, так как хранилище материала обычно находится неподалёку, поэтому вполне возможно использование небольших прицепных версий. Опять же не стоит забывать и о финансовой привлекательности данного выбора.
Количество материала, доставленного за раз, ставится во главу угла тогда, когда объект расположен удалённо. В этом случае автогудронатор предпочтительнее».

К ПОСЛЕДНИМ ТЕХНОЛОГИЯМ ДЛЯ ГУДРОНАТОРОВ ЭКСПЕРТЫ ОТНОСЯТ ПНЕВМОНАБРЫЗГ, КОТОРЫЙ РАСПРЕДЕЛЯЕТ МИКС ВЯЖУЩЕГО ВЕЩЕСТВА И ЩЕБНЯ ПРИ ЯМОЧНОМ РЕМОНТЕ. СПЕЦИАЛИСТЫ ПОДЧЁРКИВАЮТ, ЧТО ПРИ СОБЛЮДЕНИИ ТЕХНОЛОГИИ НАНЕСЕНИЯ И ПОДГОТОВКЕ ДОРОЖНОЙ КАРТЫ ПНЕВМОНАБРЫЗГ ОЧЕНЬ ЭФФЕКТИВЕН.

ОТКРЫТОЕ ОБРАЩЕНИЕ К ПРЕДСЕДАТЕЛЮ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ

Текст: Андрей Семянихин, основатель Содружества дорожных экспертов «СоюзДорНИИ», вице-президент «АСПОР»

Дорогие друзья, коллеги!

17 апреля 2022 года ушёл из жизни Эдуард Владимирович Котлярский. На перечисление только малой части его заслуг перед дорожной отраслью в программе «Час с экспертом» у меня ушло больше 5 минут. Его коронная фраза в этом интервью на вопрос: «Кому нужны такие стандарты?» — была: «Зарабатывают ребята — ради Бога, не придут в долг просить».

Эдуард Владимирович был инициатором изменения ситуации в дорожной науке, чтобы наработанный опыт советских ученых не пропал даром.

В результате нашей деятельности в техническом комитете «СоюзДорНИИ» Эдуард Владимирович совместно с Михаилом Александровичем Покатаевым выступили главными инициаторами предложения подготовить обращение в Правительство.

Считаю своим долгом опубликовать текст обращения и рукописный протокол последнего технического Совета «СоюзДорНИИ», составленный Эдуардом Владимировичем.

Я призываю всех задуматься о том, чтобы дело великого учёного получило новый импульс развития. Это материалы, которые позволяют восстановить равновесие между желанием регуляторов затянуть гайки и возможностью дорожно-строительных компаний выдержать эту затяжку.

С уважением ко всем участникам нашего Содружества и глубокой скорбью о невозместимой потере нашей дорожной науки.

Фото: Евгений Ошкин

Заместителю Председателя Правительства Российской Федерации Хуснуллину М. Ш.

Копия: Председателю Счётной палаты Российской Федерации А. Л. Кудрину

Уважаемый Марат Шакирзянович!

Ознакомившись с объективным и квалифицированным заключением Счётной палаты Российской Федерации от 23.07.2020 № 01-1508/11-03 в части причин снижения в 2,8 раза на рынке дорожных работ в 2017-2019 гг. доли контрактов, заключённых по результатам конкурентных процедур, и влияния на этот процесс политики в области технического регулирования дорожного хозяйства, включая скоропалительные решения по отмене достаточно проверенных временем государственных стандартов без тщательного технико-экономического обоснования, считаем необходимым отметить следующее.

Исключение ГОСТ 8267–93 «Щебень и гравий из плотных горных пород для строительных работ. Технические условия» (далее — ГОСТ 8267–93) из перечня стандартов, обеспечивающих «соблюдение требований Технического регламента Таможенного союза «Безопасность автомобильных дорог» (ТР ТС 014/2011), с его заменой на ГОСТ 32703–2014 «Дороги автомобильные общего пользования. Щебень и гравий из горных пород. Технические требования», равно как и отказ от ГОСТ 9128–2009 и ГОСТ 31015–2002, регламентирующих требования к асфальтобетонным смесям для устройства верхнего слоя покрытия, в значительной мере стали причиной необоснованного роста стоимости дорожных работ, сокращения числа участников конкурсных процедур, банкротства множества мелких и средних подрядчиков.

Результаты исследований, проведённых МАДИ и другими научными коллективами, свидетельствуют, что «использование для оценки зернового состава щебня в лабораторных условиях сит с традиционными круглыми отверстиями», представляемого разработчиками ГОСТ 32703-2014 в качестве основного системного недостатка, который обуславливает, по их мнению, снижение качества дорожных работ, является необъективным и не обосновывает целесообразность повышения его стоимости на 15-20%.

Изменение классификации щебня по размеру частиц в ГОСТ 32703–2014 влечёт необходимость внесения корректив, т. е. переработ-

Фото: Евгений Ошкин

ку порядка 700 связанных стандартов с затратами на каждый порядка 5-7 млн рублей!

К сожалению специалистов, нормотворчество в области весьма капиталоёмкого дорожного хозяйства не способствует повышению качества и долговечности дорог, а становится выгодным коммерческим проектом.

Принятые решения приводят, в частности, к тому, что наиболее широко распространённые в дорожной практике граниты по ГОСТ 32703–2014 формально стали на одну-две марки менее прочными, что не всегда позволяет их использовать в составе асфальтобетонных и цементобетонных смесей высоких марок. Напротив, щебень из гравия формально стал более прочным (?).

Ещё более опасными для рынка подряда и стоимости дорожных работ России представляются возможные последствия применения комплекса ГОСТ Р серии 58401 для методологии объёмно-функционального проектирования асфальтобетонных смесей. Это, по существу, не совсем профессиональная компиляция американской системы проектирования Superpave, разработанной, но никоим образом не ставшей доминирующей в США. Заявления, что этот «Суперасфальт» будет долговечнее обычного в два раза и обеспечит межремонтные сроки в 12 лет, обосновывается двух-трёхлетним опытом применения на опытных участках и преимущественно в южных регионах России. По мнению специалистов, такое решение представляется слишком смелым для массового тиражирования на всей территории России, где основная сеть дорог расположена совсем не в крымских климатических условиях.

Нельзя не учитывать, что Superpave не стал доминирующей технологией асфальтобетона у весьма уважаемых и компетентных дорожников Германии, Франции, Финляндии, Италии, сотрудничество с которыми, как показал практических опыт в формате совместных предприятий, оказалось весьма полезным. Перспективы создания совместных предприятий с заокеанскими коллегами со слишком дорогим для большинства подрядчиков пересмотром критериев и методик испытаний представляются весьма сомнительными. А изучение и обучение Superpave без участия «носителей технологии», как правило, чревато множеством технологических ошибок.

Не меньшие сомнения возникают и в части правоспособности российского пакета ГОСТ Р серии 58401. Использование в качестве основы американской системы Superpave нигде не сопровождается ссылкой на наличие официального разрешения AASHTO (Американской ассоциации дорожных и транспортных руководителей), владеющей авторскими правами на каждый из стандартов, которые она разрабатывает и публикует. Масштабы возможных исков от авторов трудно себе представить.

Генеральное направление повышения качества и надёжности дорог России руководство отрасли позиционирует через реализацию Технического регламента ТР ТС 014/2011, введённого в действие ещё в 15.02.2015, от чего по многим позициям отказались государства СНГ. Однако анализ технико-экономических результатов от реализации этого Регламента даёт повод к большим сомнениям в части целесообразности отказа и пересмотра основополагающих нормативных документов технического регулирования дорожного хозяйства, созданных силами авторитетных отечественных научных и производственных коллективов на основе многолетних глубоких исследований, и проверенных временем стандартов, как например,

Фото: Евгений Ошкин

вышеупомянутые ГОСТ 8267–93, ГОСТ 9128-2009 и др.

Сегодняшние оптимистичные рапорты о достижении и превышении количественных показателей, установленных разделами «Внедрение новых технических требований и стандартов обустройства автомобильных дорог…» и «...создание, наполнение и использование Реестра новых и наилучших технологий, материалов и технологических решений повторного применения» национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» (БКАД), не вполне соответствуют действительности ввиду низкого качества нормативных документов как результата прямого монополизма и протекционизма в деятельности Технического комитета по стандартизации № 418 «Дорожное хозяйство» (ТК 418).

Поскольку упомянутый ТК418 выполняет формирование Графика обновления стандартов и технических требований в рамках нацпроекта «БКАД» и организует проведение экспертизы стандартов с подготовкой по ним заключений в рамках довольно формальных конкурсных процедур, фактическое совмещение руководством ТК 418 в одном лице функций Заказчика и Исполнителя предопределят результаты конкурсов, что, по нашему мнению, представляется абсолютно недопустимым.

В условиях крайне ограниченного доступа к материалам конкурсных процедур исполнение 66% (!) тем, включённых в Программу национальной стандартизации Российской Федерации на 2016-2021 гг., отдано трём частным компаниям: АНО «НИИ ТСК», ООО «ИТЦ» и ООО «ЦМИиС», — принадлежащим и руководимым кандидатом экономических наук, он же заместитель председателя ТК 418. В составе упомянутых организаций нет специалистов в области технических наук со степенями и званиями, например, по материаловедению, организации строительства.

Невероятная производительность упомянутых компаний обеспечивается преимущественно путём компиляции трудов советских и российских учёных с переформатированием их работ в Предварительные национальные стандарты (ПНСТ), Государственные и межнациональные стандарты. Как правило, из одного «устаревшего» нормативного акта изготавливается 3–5 ГОСТов с выделением в отдельный стандарт каждого вида испытаний.

На долю головных транспортно-дорожных институтов России, получающих бюджетное финансирование и располагающих немалым числом кандидатов и докторов наук, авторитетными трудами, монографиями, научными школами, в части реализации Программы национальной стандартизации приходится гораздо меньшее количество тем: например, ФАУ «РОСДОРНИИ» — 24 темы, МАДИ — 3 темы, РУТ (МИИТ) — 1 тема.

В 2016 году в Рязани «Газпромнефть» — лидер в произ-

водстве современных битумов — учредил собственный Научно-исследовательский центр битумных материалов. Центр оснащён самым современным оборудованием для изучения и тестирования органических вяжущих и дорожных покрытий всех стандартов, действующих как у нас в стране, так и за рубежом, активно сотрудничает с ведущими вузами и научными организациями страны и стран СНГ. Для участия в программе стандартизации по этой важнейшей для качества дорог тематике Центру, по мнению организаторов конкурсов, «не хватает опыта».

Практикуемая ТК 418 анонимность «разработчиков» ГОСТов влечёт крайне опасную безответственность за последствия выбора исполнителя и применения этих документов. Например, разработка ГОСТ «Правила расчёта сталежелезобетонных пролётных строений мостов» и ГОСТ Р «Дороги автомобильные общего пользования. Требования к проектированию системы водоотвода» поручена ПОО ЧУ «Автомобильно-дорожный колледж» (!), при том, что тематика столь ответственных сооружений традиционно находилась в компетенции АО «Научно-исследовательский институт транспортного строительства», располагающего экспериментальной базой и целой плеядой докторов наук. По непонятным мотивам полностью закрыта от научно-технической общественности вся информация по формированию тематики отраслевого плана НИОКР. Прекращена многолетняя практика ежегодного обсуждения таких планов на расширенном заседании коллегии в Российской академии транспорта с приглашением ведущих учёных отрасли. Подведение итогов конкурсов при отборе исполнителей осуществляется комиссией из одних и тех же трёх-четырёх чиновников-менеджеров, не вполне объективно владеющих многопрофильной тематикой транспортного строительства и дорожного хозяйства.

Экспертный совет Общеотраслевого центра компетенций, созданный в рамках нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» практически отстранён от принятия решений по исполнителям программы стандартизации и оценке качества законченных работ, включаемых в большинстве своём в Реестр новых и наилучших технологий, материалов и технологических решений повторного применения. Росстандарт, не располагающий профильными специалистами, выдаёт приказы о внедрении новых и упразднении «устаревших» стандартов практически без какой-либо технико-экономической экспертизы, что наглядно проявилось в отмеченном Счётной палатой решении по отказу от ГОСТ 8267–93.

реклама

Фото: Евгений Ошкин

Несколько лучше ситуация с выбором исполнителей основополагающих нормативов в области проектирования автомобильных дорог и их личной ответственностью в Техническом комитете № 465, работающем под эгидой Минстроя России. Но и там проект нового Свода Правил СП 34.13330.2020 «Автомобильные дороги. Актуализированная редакция СНиП 2.05.02-85*» явно не содержит достаточно инновационной составляющей, что никак не будет способствовать, в частности, скорому и успешному строительству автомагистрали Москва — Казань. Хорошая идея ГК «Автодор» по составлению перечня оптимальных проектных решений для такого знакового объекта реализуется «келейно» с доминирующей ролью сомнительного «Суперпейва».

Озвученные в рамках международного форума «Инновационные технологии и интеллектуальные транспортные системы в дорожном строительстве» (Сочи, 08.09.2020) заявления: «Переломным моментом стала разработка технического регламента Таможенного союза «Безопасность автомобильных дорог». Документ позволяет обеспечить установленный срок службы дорожного покрытия: 12 лет между ремонтами и 24 года между капитальными ремонтами», — с учётом вышеизложенного представляются излишне оптимистичными. Планы в рамках нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» (до 2024 года разработать и обновить не менее 240 национальных стандартов) предполагают огромные расходы, целесообразность и эффективность которых полезно рассмотреть с реальным привлечением научных и производственных коллективов, обеспечивая прозрачность проведения конкурсных процедур.

Изложенные выше факты не являются исчерпывающим перечнем проявлений формализма в реализации нацпроекта «БКАД». Многие вопросы неоднократно обсуждались в ассоциациях дорожных организаций, в Комитете по строительству и транспорту Государственной Думы, на многочисленных симпозиумах и конференциях. Заслуживают они, по нашему мнению, пристального внимания обновлённого руководства Минтранса, Минстроя России и контрольных органов, в т. ч. Счётной палаты. Предлагаем организовать широкое обсуждение вопросов дорожно-транспортной тематики с привлечением высококвалифицированных независимых экспертов.

ПОДПИСИ:

Саблин С. И. — канд. экон. наук, Председатель правления НП «РОСБИТУМ»;

Малов А. С. — Президент Союза работодателей «АСПОР»;

Семянихин А. А. — основатель Содружества дорожных экспертов «СоюзДорНИИ», вице-президент «АСПОР»;

Котлярский Э. В. — заместитель заведующего кафедрой дорожно-строительных материалов МАДИ, д-р техн. наук, профессор, эксперт РАН, Почетный дорожник России, Почётный транспортный строитель, Засл. работник высшей школы;

Покатаев М.А. — Почётный дорожник, член Экспертного совета Агентства стратегических инициатив, член Президиума Экспертного совета Общеотраслевого центра компетенций.

реклама

АСФАЛЬТОСМЕСИТЕЛЬНАЯ УСТАНОВКА GLOBAL 160–240

Установки Ammann Global производительностью 160 и 240 т/ч являются идеальным продуктом с точки зрения соотношения «цена-качество». Стабильно высокая производительность наряду с надежностью и экономичностью делают эту модель универсальной в своем сегменте.

- Ключевые узлы, такие как смеситель, сушильный барабан, горелка, грохот и система управления as1, поставляются с заводов Ammann в Германии и Швейцарии.
- На производственном предприятии в России установка доукомплектовывается металлоконструкциями и другими компонентами, что позволяет обеспечить выгодную цену и идеальное качество Ammann.
- На данной модели реализованы все самые передовые технологии компании Ammann.
- Возможность установки завода на стальные фундаменты и интеграции системы холодного рециклинга.

ООО Амманн Руссланд, 1-й Волконский пер., 13, стр.2, 127473 Москва, Россия
тел. +7 495 933 35 61, факс +7 495 933 35 67, info.aru@ammann.com
С дополнительной информацией о продукции и услугах можно ознакомиться на веб-сайте:
www.ammann.com
GMP-2767-01-RU | © Ammann Group

AMMANN

СОХРАНЯЕМ ЖИЗНЬ ШИНАМ

О том, что ждёт рынок грузовых и индустриальных шин, мы уже писали в этом номере в рубрике «Комтранс». Проблема продления срока эксплуатации резины сейчас становится всё актуальнее. Точнее, вопрос предотвращения преждевременного выхода из строя. И тут не стоит надеяться только на мастерство и ответственность водителя, он всё же человек. Так что рекомендуем обратить взор на датчики давления в шинах и их температуры.

Подготовил: Артём Щетников Фото: ООО «РД Групп»

ЭКОНОМИКА И НЕ ТОЛЬКО

Да ладно, скажете вы. Вот ещё — деньги тратить на какие-то датчики, всю дорогу визуального осмотра хватало. Отчасти это верно. Но лишь в том случае, если ваш автопарк состоит из пары грузовиков или фронтальных погрузчиков, а перегоны организованы на маленьком плече. Хотя и при таком сценарии система контроля давления и температуры в шинах, TPMS (Tire Pressure Monitoring System) лишней не будет.

«Недостаточное и избыточное давление приводит к увеличению расхода топлива, снижению срока эксплуатации шин и авариям, а это потеря груза, срыв сроков поставки, затраты на ремонт и возможные травмы. Иными словами, транспортное средство может стать неуправляемым источников опасности для всех участников движения. Таким образом, датчики позволяют сделать рабочий процесс контролируемым и безопасным», — объясняет **коммерческий директор ООО «РД Групп» Сергей Матвеев**.

Но не стоит думать, что датчики давления и температуры полезны только грузовикам. Для владельцев колёсной спецтехнике они тоже актуальны.

«Во-первых, от правильно установленного давления в шинах напрямую зависит эффективность работы машины, ведь землеройная техника в основном оказывает толкающее усилие на перемещаемый грунт. Величина данного усилия напрямую зависит от массы самой машины, а также от коэффициента сцепления. В силах оператора повлиять на данный показатель за счёт уменьшения или увеличения пятна контакта. Так, перекаченное колесо становится более округлым в поперечном сечении, а площадь пятна значительно уменьшается. Чуть спущенное колесо, наоборот, обеспечивает большую площадь опоры, тем самым повышая коэффициент. Однако есть и обратная сторона, связанная с износом», — рассказывает **менеджер по продуктовому маркетингу John Deere Антон Веремчук**.

Он, кстати, напоминает, что процедура проверки давления в шинах входит в перечень ежесменных операций для большинства видов машин, в том числе и землеройных. Г-н **Веремчук** поясняет, что чем больше пятно контакта, тем выше сопротивление качения, а значит, машина прикладывает больше усилия для того, чтобы сместить как собственную массу, так и массу полезной нагрузки. Например, изменение расхода топлива на 5% для тяжёлого грейдера может приводить к перерасходу до 7 тонн топлива в год, а это более 2,5 млн рублей, выкинутых впустую за весь срок службы машины, посчитывает эксперт.

«Неверно выставленное давление в шинах приводит к их ускоренному

износу, может сказываться на появлении грыж, отслоении корда в месте прилегания диска и вызывать прочие технические проблемы. Нужно помнить, что шины составляют значительную статью в структуре себестоимости работ — от 10 до 20% в зависимости от типа и класса техники, а значит, продление срока их службы — важная и экономически целесообразная задача.

И последнее, но вовсе не по приоритетам — это безопасность оператора. Вследствие уменьшения или увеличения давления в шинах параметр их деформации под нагрузкой становится другим. Для фронтального погрузчика, например, опрокидывающая нагрузка может меняться сразу на 5–10%, поэтому правильное давление в шинах — залог устойчивости машины», — поясняет представитель John Deere.

Однако есть и исключения. Например, **инженер отдела послепродажного обслуживания ООО «Маниту Восток» Иван Гришин**, уверяет, что датчики TPMS бесполезны для техники Manitou/Gehl. По его мнению, если требуется недопущение спускания колёс, то их просто заполняют полиуретановым компаундом либо используют цельнолитые шины.

«Датчики TPMS актуальны только для машин, движущихся на высоких скоростях, где спустившее колесо может повлиять на безопасность движения, а для наших машин, скорость которых в основном ограничена 25 или максимум 40 км/ч, это не актуально», — рассуждает г-н **Гришин**.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Собственно, в комплекс TPMS входят сами датчики, как правило, со встроенными Bluetooth-модулями, приёмник и дисплей, в случае если систему не поддерживает бортовой компьютер для вывода данных на штатную приборную панель.

«Сегодня существует три основных типа датчиков: внешние, выполненные в виде колпачка, которые устанавливаются на вентиль подкачки колеса; внутренние, устанавливаемые с помощью винтового хомута на диск; внутренние, устанавливаемые вместо вентиля. Надо отметить, что внутренние датчики могут быть установлены только на бескамерные колёса, а внешние можно установить без разборки на любые колёса, так как они имеют универсальную вентильную резьбу», — показывает **генеральный директор ООО «Веса Систем» Руслан Галеев**.

После установки датчики программируют в соответствии с их местоположением и пороговыми значениями

МНЕНИЕ

СЕРГЕЙ МАТВЕЕВ,
коммерческий директор ООО «РД Групп»

«Причин выхода датчиков из строя может быть несколько.
1. Батарея — современные системы подразумевают сохранение заряда батареи датчиков в случае отсутствия движения. И, как правило, решение о тревоге принимает система, однако иногда запрограммированный на определённое нормировочное давление датчик начинает передавать частые данные в случае пониженного давления, например, когда грузовик долгое время стоит на стоянке со спущенными шинами. Таким образом, нельзя допускать нахождения датчика вне нормированного диапазона давления. Мы можем, например, ввести датчики в режим складского хранения специальным программатором, если использование датчика не требуется долгое время.
2. Механические повреждения — особенно актуально для датчиков внешней установки, т. к. внешние предметы (грунт, бордюр, камни) могут повредить корпус датчика. Для целей защиты на диске формируют специализированные защитные экраны или кронштейны.
3. Халатное отношение водителя к установке — часто, производя подкачку, пользователь допускает попадание влаги во внешний датчик (ниппель), вода в датчике может замёрзнуть и повредить чувствительный элемент. Требуется производить эту работу аккуратно. Также иногда автоматические устройства по разбортировке повреждают внутренний датчик при съёме шины с диска. Для этого места установки датчиков помечают специальными стикерами (QR-кодами), и ряд конструкций корпуса датчика дополнительно подразумевает соскальзывание съёмного ножа без повреждения оболочки».

для конкретного типа транспортного средства, говорит **Сергей Матвеев.** Процедуру проводят с помощью смартфона (Bluetooth), программатора (Hand Tool) или монитора системы. Также многие производители техники, в основном иностранные, устанавливают датчики ещё на конвейере, подключая через CAN-шину. Там же их и калибруют. По словам **Антона Веремчука**, безусловно, возможно дооснащение и впоследствии, однако, поскольку процедура требует разбортирования колеса, сама операция получается довольно трудозатратной.

«Мы используем датчики, которые устанавливаются внутрь колеса, поскольку землеройная техника работает в самых тяжёлых условиях. Существуют датчики, которые ставят на ниппель, но, как правило, их сбивают в первый же день, что также чревато и повреждением самого ниппеля. Поэтому мы используем самый надёжный способ монтажа», — говорит менеджер по продуктовому маркетингу John Deere.

Датчики измеряют давление и температуру воздуха непосредственно в шине в режиме реального времени и транслируют информацию на устройства индикации и передачи по беспроводным каналам связи в диапазоне 433 МГц, а иногда по Bluetooth на частоте 2,4 ГГц, объясняет принцип работы **Руслан Галеев**.

Некоторые виды датчиков проводят изучение дополнительных параметров, таких как ускорение, отклонение от оси вращения (развал-схождение), количество оборотов и даже содержат в себе номер RFID-метки соответствующей шины, уточняет представитель «Веса Систем».

«Каждый датчик передаёт сигнал на блок раз в 3–5 минут. Если обнаружено резкое падение давления более чем на 0,2 Бара, то датчик сигнализирует об этом, не дожидаясь времени отправки сигнала. В каждом пакете информации содержатся идентификатор датчика, показания давления, показания температуры, данные о заряде батарейки питания. В случае если в показаниях обнаружено отклонение от нормативного значения, которое задаётся в центральном мониторе машины, возникает код ошибки, который сигнализирует о наличии проблемы оператору, а также может быть виден и собственникам техники посредством телематической системы JDLink. Благодаря этому обеспечивается двойной контроль, и проблему сложнее проигнорировать или не заметить», — рассказывает **Антон Веремчук**.

Кроме подачи сигналов в CAN-шину, система может индицировать проблему визуальным, звуковым или иным способом, чтобы пользователь смог избежать аварии и порчи шины, дополняет **Руслан Галеев**. В его практике был вариант, когда владелец тралов, которые он сдавал в аренду, просил включать водителю тягача сирену и мигающий сигнал в зеркале заднего вида в случае критических изменений давления или температуры. Также эксперт уточняет, что в грузовой технике используется ещё и усилитель (репитер), который позволяет передавать информацию с прицепов или с задних колёс самосвалов, поскольку металл кузова глушит сигнал.

ВЫБОР ЕСТЬ ВСЕГДА

Что касается представленных на рынке решений, то по большому счёту выбор комплекта TPMS для

установки ограничен лишь вашим бюджетом. Можно воспользоваться и недорогими китайскими датчиками, а можно приобрести продукцию, которую предлагают сами производители техники.

«На рынке представлены универсальные системы и датчики, которые довольно просто программируются под конфигурацию колёс конкретного автомобиля. На нашем рынке почти все они китайского производства. Поэтому не отличаются сверхнадёжностью, но в целом со своими задачами справляются хорошо», — улыбается **Руслан Галеев**.

При этом он отмечает, что оригинальные датчики от автопроизводителей проходят жёсткий контроль качества, но вот заменить их без официального дилера будет сложно.

«Безусловно, на рынке представлены и сторонние решения, в том числе с различными способами монтажа. Те, что устанавливаются на ниппель, как правило, ходят недолго, так как их сбивают при работе. Те, что устанавливаются внутрь колеса, требуют отдельного монитора для контроля показателей, а также не интегрированы в логику передачи удалённых данных машины, поэтому аварийный сигнал можно пропустить или не заметить. По этой причине именно штатное решение является наиболее оптимальным с точки зрения надёжности и эффективности», — уверяет **Антон Веремчук**.

Сэкономить на установке системы, собранной из компонентов разных производителей, не получится. По утверждению **Сергея Матвеева**, каждая поддерживает свой, специализированный протокол передачи данных. Использование датчиков одного производителя с контроллерами (мониторами) другого производителя в большинстве случаем невозможно.

Также стоит учесть, что срок службы датчика ограничен запасом заряда встроенного элемента питания. В зависимости от настроек интервалов передачи данных и типов встроенной батареи срок эксплуатации варьируется от 6 месяцев до 5 лет, в редких случаях до 7 лет, перечисляет коммерческий директор ООО «РД Групп». Он говорит, что батареи, которые служат от полугода до года, могут быть заменяемыми. А вот те, что рассчитаны на долгий срок, незаменяемые, так как заливаются эпоксидной смолой, рассказывает директор компании «Веса Систем».

«Кроме того, индикацию уровня заряда на системах John Deere датчик передаёт на центральный монитор, поэтому, если заряд опускается до критического уровня, а сама покрышка также значительно износилась, нужно постараться совместить замену как покрышки, так и датчика превентивно, чтобы впоследствии не пришлось повторно разбортировать колеса», — предупреждает представитель John Deere.

К слову, система TMPS не станет панацей от преждевременного износа резины, если за рулём находится нерадивый водитель. Известны случаи, когда шофёр попросту игнорировал звуковое и световое оповещения

реклама

в случае снижения или превышения пороговых значений температуры и давления. В результате — лопнувшие шины, простой и затраты на ремонт.

В качестве решения **услан Галеев** настоятельно рекомендует владельцам автопарков или диспетчерам подключить TPMS к системе телематики для передачи данных в мониторинговую систему и показа в реальном режиме и отчётах качества работы водителя с резиной, поскольку основной проблемой является отношение шофёров к техническому состоянию вверенного грузовика.

«Существенной проблемой для перевозчиков при эксплуатации датчиков является контроль их исправности, т. к. на одном автомобиле количество таких устройств может составлять от 10 до 16 штук (в зависимости от конфигурации автомобиля). То есть средний автопарк использует порядка 400–550 датчиков одновременно.

Фактически для владельца бизнеса это означает, что он должен работать над дисциплиной выпускающих механиков. Механики меняются, забывают, не всегда успевают проверить автомобиль перед выходом. Таким образом, система деградирует, и нормальным явлением становится исправность не более 50% от всех установленных датчиков», — делится опытом **Николай Гребнев, генеральный директор ООО «Иглит»**, занимающегося GPS-мониторингом транспорта и подключающего к ней TPMS.

Проще всего организовать передачу данных от штатных датчиков, устанавливаемых внутрь шины производителем техники. Как правило, там уже реализована телеметрия по всем параметрам техники, получаемым через CAN-шину.

«От водителя не требуется дополнительных вмешательств для поддержания системы в исправном состоянии, за исключением мониторинга уровня заряда встроенного элемента питания. Кроме того, штатная система практически полностью защищена от внешних повреждений. Единственная просьба к операторам и механикам — не использовать экстремальные способы накачки шин, но эта просьба актуальна не только в случае установки системы мониторинга давления, но и во всех других ситуациях. Напоминаем, что соблюдение правил охраны труда — это важнейшая составляющая для длительной безопасной и эффективной эксплуатации техники», — акцентирует внимание **Антон Веремчук**.

Ну и конечно, нельзя обойти самый главный вопрос, волнующий, пожалуй, всех читателей этой статьи. По опыту г-на Галеева, при стоимости комплекта датчиков, равной цене двух грузовых шин, окупаемость может наступить в первом же рейсе, поскольку устройства сохранят жизнь резине. Средней же окупаемостью системы он называет срок в 3–4 месяца с учётом экономии топлива и износа колёс.

«В среднем стоимость датчика производства нашего предприятия — от 2 500 до 3 800 рублей. Если рассматривать цену одной шины от 15 000 до 50 000 рублей, например, для стандартного грузовика, то стоимость всей системы сопоставима со стоимостью одной шины. В случае с большегрузным транспортом за цену одной шины можно купить уже до 5–10 систем», — конкретизирует **Сергей Матвеев**.

Штатная же система от производителя в среднем окупает себя уже в первый год эксплуатации машины банально на исключении перерасхода топлива.

«Также, если учесть, что каждая покрышка для спецтехники начинается от 100 000 рублей, то продление срока службы резины на 10–15% означает дополнительную экономию в 60–120 тысяч рублей на один комплект шин», — резюмирует менеджер по продуктовому маркетингу John Deere.

реклама

реклама

Zoeller, Farid, Palfinger, «Коммаш Арзамас», Ряжский АРЗ на российских и импортных шасси

Опубликованный в прошлом номере материал о рынке мусоровозов вызвал живой отклик у наших читателей. Поэтому мы решили продолжить тему, но уже взглянув на эту технику, что называется, «в полях». Далеко ходить не пришлось: региональный оператор по обращению с ТКО на левобережной технологической зоне, «Красноярская рециклинговая компания», любезно организовал экскурсию к генеральному подрядчику — ООО «Перевозчик». В автопарке этой организации 30 единиц техники для вывоза отходов, так что выбрать главного героя для нашей рубрики оказалось непросто. Поэтому мы решили не выделять какую-то одну машину, а рассказать сразу о нескольких.

Станислав Шалимов, директор ООО «Перевозчик»

Текст: Артём Щетников
Фото: Евгений Ошкин

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

Мусоровозы задействованы на работе с 7:00 до 23:00, иногда бывает и дольше. Поэтому нужно было попасть в пересменок, так что на территории базы, куда обитает техника, мы приехали после рабочего дня.

90% машин ездят по жилому сектору, ещё несколько единиц обслуживают пригород и промышленные зоны. На пересменок пока приехали пять машин. Mercedes-Benz Actros и Scania P-серии с надстройками Zoeller на 24 и 19 кубометров соответственно, Iveco Eurocargo с надстройкой Farid на 16 кубов и два КАМАЗ-53605 с бункерами МК-4554-06 на 18 м^3 от Ряжского авторемонтного завода и 19-кубовым КО-440В на шасси КАМАЗ-53605 арзамасского «Коммаша». Другие ещё едут на перегрузочные пункты, полигон или на пути в гараж.

Предпочтение в ООО «Перевозчик» отдают двухосным шасси из-за манёвренности, которая в условиях точечной городской застройки просто необходима. 19-кубовые надстройки считают самыми оптимальными, так как зимой мусор сложнее спрессовать. На летний период хватает бункера на 16 м^3, но не будешь же брать по две машины для каждого сезона.

Начинал свой трудовой путь подрядчик с четырёх машин-мультилифтов, автопарк с коллективом формировали три года. Этот процесс, по сути, ещё не завершён, но в условиях санкций стал затруднён. На наш вопрос о предмете гордости компании директор ООО «Перевозчик» Станислав Шалимов, не раздумывая, отвечает: «Коллектив, ведь техника без водителя и механика никуда не поедет. А водитель ещё должен пройти медосмотр, машина – техосмотр для получения допуска. Диспетчер должен скоординировать действия и маршрут».

Тем временем в воротах появляются 3-осный Iveco Trakker с 19-кубовой надстройкой, двухосный МАЗ с кузовом на 18 м^3 и проезжают мимо на мойку. Дезинфекцию каждого мусоровоза здесь проводят раз в 10 дней. Иногда приходится и чаще, взависимости от погодных условий и уровня специфического аромата. Всё же не парфюм возят.

Вы, кстати, замечали, с какой ювелирной точностью мусоровозы крутятся во дворах многоквартирных домов? Тут такой профессионализм нужен, что мама не горюй. Не любой шофёр «легковушки» рискнёт в час пик пробраться по проезду, где с двух сторон припаркован транспорт. А вот рулевой огромного грузовика с бункером для отходов с лёгкостью покажет мастер-класс. И да, камеры наблюдения тут ни при чём, на многих мусоровозах их нет. Всё по зеркалам заднего вида и на чувстве габаритов.

ОБ ЭКСПЛУАТАЦИИ

Какая техника надёжнее и эффективнее для работы с отходами – отечественная или импортная? Вопрос, пожалуй, извечный, мнения производителей мы уже публиковали в прошлом номере и на igrader.ru. Теперь пришло время задать его непосредственному эксплуатанту.

«На самом деле, это очень сложный вопрос. Ответить на него можно спустя 5-7 лет эксплуатации, когда будут известны итоги рентабельности и себестоимости работы. Пока могу сказать, что у Farid и Zoeller производительность выше, но в то же время и стоят они значительно дороже. Отечественные установки попроще, но не особо уступают в производительности. Для сравнения: Zoeller на шасси Scania обойдётся свыше 20 млн рублей, а арзамасская надстройка на КАМАЗе не превысит 9 млн рублей. Тут надо понимать сроки эксплуатации: если это 2-3 года, то проще отечественное взять, если надолго пришли на рынок, то импортное», – обозначает Станислав Шалимов.

По его словам, в городах-миллионниках важна производительная техника, чтобы собрать и увезти наибольшее количество отходов. По опыту обслуживания района с плотной застройкой многоквартирными домами, 19-кубовая Scania с Zoeller работает быстрее отечественной надстройки на базе КАМАЗа. А вот в сельской местности и в частном секторе необходимости в дорогой технике нет.

Взять, к примеру, трёхосный Mercedes-Benz Actros. Он работает по определённому маршруту в том районе города, где преобладают здания, построенные до 1990-х годов.

А вот двухосный Iveco Eurocargo с 16-кубовой надстройкой за счёт короткой колёсной базы и высоты отправляют в центральную часть города, где довольно узкие проезды, да ещё и въезды во дворы с арками.

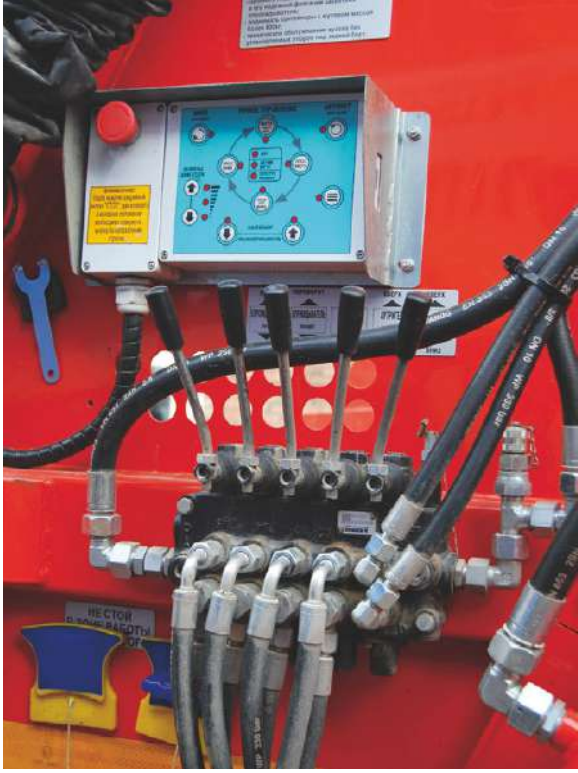
Для самых сложных случаев с труднодоступными местами предусмотрены 9- и 12-кубовые надстройки на шасси «ГАЗон Next». А остальные обслуживают новые микрорайоны с плотной застройкой. Кстати, временной фактор имеет огромное значение в работе. Примерно в 10 утра дворы становятся более-менее свободными для проезда, так как люди уезжают на работу. В 15:00 машины вновь начинают возвращаться, и в этот промежуток водителям мусоровозов нужно успеть объехать все места размещения контейнеров.

«Мы столкнулись с тем, что даже высокопроизводительная Scania в одиночку за этот интервал времени не успевает собрать, при том что проделывает огромную работу. А три КАМАЗа, зайдя с разных направлений, за 5 часов успевают вывезти отходы из такого нагруженного микрорайона, как Покровский. Поэтому производительные машины эффективно использовать там, где условия позволяют собирать мусор с 7 утра до 11 вечера, как положено. А где ограничение по времени, то там лучше брать количеством», – рекомендует г-н Шалимов.

Что касается трансмиссии, то предпочтительнее, конечно, автоматизированные коробки переключения передач. С ними водителям удобнее. Но и на МКПП приноровились, водворах особо не разгонишься, перемещаются на первой передаче.

В автопарке преобладают мусоровозы с задней загрузкой. Они более эффективны, но совершенно бесполезны в местах, где контейнеры для отходов расположены на пандусах и в частном секторе. Поэтому генеральный подрядчик регоператора приобрёл несколько единиц техники с боковой загрузкой.

«Они ездят в основном по старой Покровке, Николаевке, Солонцам, Удачному, Кразовскому посёлку, Песчанке (районы Красноярска с частным сектором – прим. ред.). Там грунтовые и гравийные дороги, баки без колёс, подкатить к мусоровозу их невозможно. А боковая загрузка позволяет подъехать, захватить контейнер манипулятором и погрузить



ОБ ЭКСПЛУАТАЦИИ

его содержимое. Причём не нужно, как в случае с задней загрузкой, задействовать двух операторов для подкатывания баков. Манипулятор у мусоровоза с боковой загрузкой способен двигаться в горизонтальном положении и за счёт выдвигающейся каретки захватывать контейнер вдали от себя», – объясняет наш испытатель.

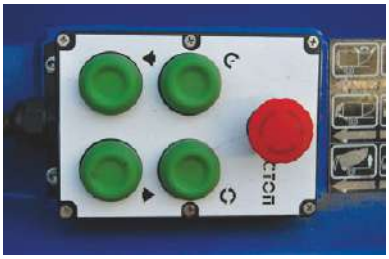
Водителей здесь ценят, они уже адаптировались к обслуживаемым районам и даже знают, в какое время к какому подъезду лучше приехать. Если момент пропустить, то потом можно и не попасть в проезд, заставят машинами.

«Коэффициент прессования – один из важнейших параметров в летний период, от него зависит эффективность работы. Ведь чем больше ты увезёшь ТКО за один рейс, тем это менее затратно по расходу топлива и по времени», – говорит Станислав Николаевич.

Правда, в текущих условиях на первый план выходит ремонтопригодность. Для оператора по обращению с ТКО важно, чтобы можно было менять элементы конструкции надстройки и шасси, а не всё целиком. Особенное внимание уделяется гидравлике, у механиков должна быть возможность ремонтировать насосы, гидроцилиндры, клапаны и т. д. То есть нужно обойтись без замены всего узла, а их, на минуточку, на 19-кубовой надстройке сразу 13 штук: для захвата бака («прищепки»), для выталкивания мусора из установки при разгрузке, для подъёмного механизма опрокидывания контейнеров, пресс-плиты, механизма поднятия кизяка и несущей плиты.

К счастью, на закупленной до начавшихся 24 февраля событий технике, даже на российской, стоит итальянская и чешская гидравлика, поэтому нареканий к её работе пока нет. А вот с гидроаппаратурой производства Турции связываться больше не хотят – ресурс очень уж маленький. Эти гидронасосы заменили на итальянские и больше проблем не испытывают. Пока.

«Мы постоянно мониторим рынок запчастей, и в России появились заводы, которые ориентируются на импортных производителей и делают аналоги их продукции. Пока мы эту аппаратуру не применяли, но думаю,



что в связи с текущими событиями придётся попробовать. Для отечественных машиностроителей это шанс выйти на новый уровень производства, нарастить мощности. Иначе, если ничего не изменится, то через 3-4 месяца в стране будет дефицит комплектующих», – рассуждает Станислав Шалимов.

А мы переключаем внимание на новый мультилифт Palfinger PH T20PI, произведённый на Великолукском машиностроительном заводе, на трёхосном шасси КАМАЗ-6520 с привычным многим водителям 740 двигателем. Машину задействуют для транспортировки ТКО в контейнере с мусороперегрузочной станции на полигон. За раз крюковой погрузчик вместе с прицепом может увезти до 360 кубометров, или 40 тонн спрессованного мусора. Это позволяет сократить пробег основных мусоровозов и увеличить время сбора отходов из жилого сектора. В городе этот экземпляр появляется только к вечеру, а утром вновь уезжает. Хотя иногда горожане могут заметить и этот экземпляр за работой в городской черте, периодически он вывозит отходы из огромных торговых точек вроде Leroy Merlen, «Лента», «Окей», где для отходов предусмотрены не баки, а 20-кубовые контейнеры.

В связи с планами правительства перевести страну на раздельный сбор отходов в ООО «Перевозчик» рассматривали вариант с приобретением многокамерного мусоровоза. В теории просчитали, но решили обождать, так как на практике всё может выйти по-другому.

«Всё зависит от специфики. Как будет организован этот раздельный сбор? Какое контейнерное оборудование будет? Какой объём накопления отходов? На примере установки сеток для пластика мы видели вначале небольшое образование, в дальнейшем культура сортировки отходов у людей стала просыпаться, и объёмы пластика стали расти. Сейчас у нас отдельная машина ездит и собирает пластик», – делится опытом Станислав Николаевич.

А так, по плану, должно быть два бака: один под сухие, второй – под мокрые отходы. И предприятие рассчитывает обойтись проездом двух мусоровозов, которые и будут собирать эти раздельные виды.

О НЮАНСАХ

Несмотря на заявленный срок службы в 5-7 лет, в реальности мусоровозы чаще живут меньше. Всё дело в жидкости от спрессованных отходов, которую называют «компотом». Эта жижа настолько ядрёная, что может насквозь разъесть даже шведскую высокопрочную сталь Hardox 450 за 3 года. И постоянная промывка не спасает. Приходится заваривать кузов. Хотя производители надстроек предлагают пригнать к ним шасси, на него смонтируют новую надстройку, и вот тебе работоспособная машина.

С учётом резко возросших цен на всё ремонтировать технику станет сложнее. Хотя Станислав Шалимов считает, что возродится такой вид, как восстановление запчастей. Капитальный ремонт двигателей у нас ещё делать не разучились, мастера есть. Чинить гидравлические элементы тоже умеют. Основная проблема в электронике, знающих специалистов по тому же ЭБУ двигателя немного, но жизнь заставит – и не так извернёшься.

В компании уже пересмотрели планы по обновлению подвижного состава и сделали ставку на КАМАЗы, знакомые механикам. Те же 53605 не особенно изменились с момента выхода первой модели 5320 в 1976 году. Нет, конечно, рестайлинг и кое-какие современные фишки присутствуют, но основа-то изучена вдоль и поперёк. Большинство водителей и механиков могут отремонтировать машину в чистом поле и доехать до базы.

«Сейчас достаточно организаций, занимающихся ремонтом двигателей, расточкой блоков цилиндров, восстановлением ГБЦ, ремонтом карданных валов, причём импортных, которые с несменными крестовинами. Они расфрезеровывают, меняют крестовину, переделывают, проводят балансировку кардана. Развито восстановление гидравлики, есть специалисты, которые ДВС из «Евро-5» переведут на «Евро-2», хотя это несоответствие техническим требованиям», – рассказывает Станислав Шалимов.

С импортными шасси чуть сложнее, за последнее время стоимость комплектующих выросла практически в два раза. К примеру, недавно меняли тормозной диск у Mercedes-Benz Actros. В прошлом году он стоил 8 тысяч рублей, в этом – уже 16 тысяч. Остаётся надежда на Китай, где сосредоточены заводы по производству многих аналогов европейских брендов. Соответственно, комплектующие подойдут.

PALFINGER

PALFINGER

PALFINGER

ДОСК
1961АСБ

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

Больше на www.igrader.ru

Информационно-рекламный журнал «Грейдер»
№ 3 (51) май-июнь 2022 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, Ольга Тихонская

promogroup media

УЧРЕДИТЕЛЬ:
ООО «ПромоГрупп Медиа»

ИЗДАТЕЛЬ
ООО «Издательство 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, Татьяна Слепцова
marketing@pgmedia.ru

Отдел логистики
Олег Дрофа, Антон Джафаров

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

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 типографиях:
ПК «Ситалл», г. Красноярск. ул. Борисова, 14.
Тираж 12 000 экземпляров.
Подписано в печать: 29.04.2022. Дата выхода: 6.05.2022

БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ОТРАСЛИ

Оформить бесплатную подписку на журнал «Грейдер» вы сможете напрямую через редакцию, выбрав удобный для вас способ:

позвоните по телефону **+7 (391) 219-01-19**

или отправьте заявку в произвольной форме на e-mail: **marketing@pgmedia.ru**. В теме письма укажите **«ПОДПИСКА-ГРЕЙДЕР»**

Доступна и бесплатная подписка на **электронную версию**.
Для этого пропишите в теме письма **«ОНЛАЙН-ПОДПИСКА-ГРЕЙДЕР»**.

Архив журнала на сайте **igrader.ru**

Актуальное состояние рынка ▪ Рабочие бизнес-кейсы
Материалы о спецтехнике и коммерческом транспорте
Аналитика, мнения экспертов ▪ Проблемы отрасли и их решения
Опыт обслуживания и эксплуатации

реклама

DYNASET

НОВАЯ СЕРИЯ ГИДРАВЛИЧЕСКИХ ГЕНЕРАТОРОВ HG SUPER COMPACT

Новые

Суперкомпактные модели гидрогенераторов до

95% меньше чем эквивалентные дизельные

SCAN ME

реклама

ГИДРАВЛИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МОБИЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

ГЕНЕРАТОРЫ
РЕГУЛИРУЕМЫЕ ГЕНЕРАТОРЫ
СВАРОЧНЫЕ ГЕНЕРАТОРЫ
МАГНИТНЫЕ ГЕНЕРАТОРЫ

ВЫСОКОЕ ДАВЛЕНИЕ ВОДЫ
МОЕЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ПРОМЫВКИ ТРУБОПРОВОДА
ПЫЛЕПОДАВЛЕНИЕ

МОЙКИ МУСОРНЫХ КОНТЕЙНИРОВ
НАСОСЫ БУРОВОГО РАСТВОРА
СИСТЕМЫ ПОЖАРОТУШЕНИЯ
КОМПРЕССОРА

ВИБРАЦИОННЫЕ МОДУЛИ
МУЛЬТИПЛИКАТОРЫ ДАВЛЕНИЯ
ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ СТАНЦИИ
ВЕНТИЛЯ

DYNASET | www.dynaset.com | info@dynaset.com | russia@dynaset.com | tel. + 358 3 3488 200

24-27 мая СТТ Expo 2022

МОСКВА , МВЦ «Крокус Экспо»,
Московская область, Красногорский район,
ул. Международная, 16, уличная экспозиция **Стенд F-1-20**

7-10 июня УГОЛЬ РОССИИ и МАЙНИНГ

НОВОКУЗНЕЦК , ВК «Кузбасская ярмарка»
ул. Автотранспортная, 51 (Заводской район) **Стенд №88**

50 лет SDLG
основан в 1972

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

8 (800) 700-67-50

www.rbauto.ru

РУСБИЗНЕСАВТО
АВТОТЕХНИКА • СЕРВИС • ЗАПЧАСТИ

НА РЫНКЕ АВТОТЕХНИКИ с 1993