

# РЫНОК СПЕЦТЕХНИКИ В РОССИИ

В настоящее время производителей и поставщиков геосинтетических материалов волнует немало проблем – они связаны и с ситуацией на российском рынке, и с применением новых стандартов, строго регламентирующих использование материалов, и с высокой степенью конкуренции... О возможных путях в решении этих и других проблем рассуждают в рамках заочного круглого стола ведущие специалисты данного сегмента рынка.



**Виталий Кудерев**



**Александр Вайнер**



**Светлана Давыдова**



**Петр Плаунов**

## ЭКСПЛУАТАЦИЯ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ В РАЗНЫХ ПРИРОДНЫХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

– Строительные работы ведутся в России как в условиях умеренных и субтропических зон, так и в регионах, которые характеризуются субарктическим и арктическим холодным климатом. Учитывается ли данная специфика при разработке конкретных моделей?

**Виталий Кудерев, директор ООО Производственное Предприятие «ТехноДом»:**

– В прицепах и полуприцепах TEXOMS мы применяем спецстали и комплектующие, доказавшие свою устойчивость к экстремальным климатическим условиям. Вся техника проходит обязательную арктическую подготовку. Согласно заводским испытаниям и отзывам клиентов, наша техника успешно эксплуатируется как в южных регионах Средней Азии, так и в северных условиях арктической зимы – к примеру, на полуострове Ямал и на острове Новая Земля.

– Каков может быть максимальный рабочий температурный диапазон машин? Какие советы и рекомендации можно дать строителям и дорожникам, эксплуатирующим технику в условиях отрицательных температур?

**Светлана Давыдова, руководитель департамента продаж ООО «Компания «Спецприцеп»:**

– В зависимости от модели, техника SPECPRICEP работает в диапазоне от +50°C до –50°C. Естественно, что при эксплуатации в сложных природных условиях за ней необходимо более тщательно и эффективно следить. Совет можно дать только один: не пренебрегать проведением техосмотра. Считается, что лучше проводить его даже чаще, чем прописано в паспортах и руководстве по эксплуатации.

**Петр Плаунов, старший бизнес-консультант по строительной технике JCB в России:**

– Максимальный рабочий температурный диапазон машин составляет от –40°C до +45°C. Из рекомендаций можно отметить следующее: использование зимнего/арктического топлива с возможным применением присадок, использование специализированных смазочных материалов и масел, предназначенных для низких температур, предварительный подогрев двигателя и наличие мощного АКБ, а также регулярный осмотр техники. Стоит обратить внимание, что при эксплуатации техники на арктическом дизельном топливе в условиях низких температур (до –50°C) происходит усиленный износ топливной аппаратуры из-за «сухого» состава топлива. Для восстановления сма-



**Сергей Харитонов**



**Андрей Харченко**



**Петр Дидковский**



**Денис Куваев**

звующих свойств топливной системы инженеры компании JCB разработали специальные «смазывающие» фильтры.

**– Особенности климата нашей страны определяют множество геологических факторов, среди которых – разнообразные грунты: от болотистых и песчаных до разборных, взорванных или разрыхленных скальных пород и руд. Какие существуют требования, правила и гарантии относительно работы в определенных инженерно-геологических условиях?**

**Виталий Кудерев:**

– Действительно, различные геологические и климатические факторы предъявляют особые требования к эксплуатации и правила гарантии. На основе опыта эксплуатации мы внесли в конструкцию прицепов и полуприцепов существенные новации, подобрали более выносливые комплектующие и первыми в России дали гарантию два года на прицепную технику, предназначенную для экстремальных условий эксплуатации: полуприцепы-тяжеловозы (тралы), бортовые полуприцепы, контейнеровозы, самосвалы.

**Петр Плаунов:**

– Гарантийные обязательства JCB не зависят от инженерно-геологических условий. Однако в качестве рекомендации JCB предлагает сократить сервисный интервал до 250 машиночасов.

**Светлана Давыдова:**

– Мы выдаем стандартную гарантию на всю технику, поскольку условия эксплуатации учитываются еще на этапе создания – наши полуприцепы изначально сконструированы для тяжелой работы. Все, что требуется, – это своевременно их обслуживать и соблюдать инструкцию по эксплуатации.

**– Какие модели машин или оборудования может предложить ваша компания, организациям, работающим в суровых геоклиматических условиях?**

**Петр Плаунов:**

– Техника JCB работает по всем миру, производится на четырех континентах. Продукция реализуется в 150 странах, в каждой из которых есть свои климатические особенности, которые оказывают существенное влияние на специфику

разработки конкретных моделей JCB. Приобретая, в частности, экскаватор-погрузчик JCB для эксплуатации в суровых геоклиматических условиях, вы можете быть уверены, что морозы не станут помехой вашей работе. Специалисты компании JCB разработали специализированные пакеты для холодного климата – зимний и арктический, которые обеспечивают работу машин при низких температурах.

**Светлана Давыдова:**

– У SPECPRICEP нет отдельной модификации для нестандартных условий работы. Все наши машины могут эксплуатироваться в жестких климатических условиях благодаря специальной комплектации. Мы производим технику под нужды и требования клиентов. Например, для бездорожья комплектуем полуприцепы выдвижными уширителями, разборными колесными дисками и так далее. При определенной начинке в суровых условиях можно использовать любую из наших машин.

**– Каковы основные требования организаций, эксплуатирующих те или иные машины, к сервисным услугам?**

**Петр Плаунов:**

– Основное требование всегда остается неизменным – это квалифицированная инженерная служба. Также для эксплуатирующих организаций критичны наличие запасных частей на складе, выезд специалиста сервисной службы по запросу клиента в течение 12 часов, в случае выхода техники из строя, а также круглосуточная «горячая линия» технической поддержки.

#### **ЗАРУБЕЖНОЕ ПАРТНЕРСТВО. ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**– Можно ли изменить в ближайшее время ситуацию, связанную с ограничением поставок в Россию зарубежных моделей техники? Благодаря каким факторам?**

**Сергей Харитонов, директор по развитию JCB в России:**

– На сегодняшний день ограничения на закупку зарубежной техники действуют только со стороны российских госкомпаний, но ввоз в Россию техники из-за рубежа никак не ограничен.

**– Насколько уменьшились продажи импортной техники или оборудования с 2014 по 2015 год по сравнению с предыдущим периодом?**

**Светлана Давыдова:**

– Не имея официальной статистики по этому вопросу, мы можем лишь поделиться наблюдениям непосредственных участников рынка – поставщиков продукции. По их словам, продажи импортной техники уменьшились примерно на 40%.

**Сергей Харитонов:**

– По основным продуктам рынок спецтехники упал на 30% в 2014-м и на 70% в 2015 году, по сравнению с предыдущими годами.

**Андрей Харченко, директор по продажам грузовых автомобилей ООО «МАН Трак энд Бас РУС»:**

– Спрос на грузовые автомобили эластичен к факторам внешней среды, поэтому макроэкономическая ситуация негативно повлияла на объем российского рынка коммерческой техники. Общее снижение уровня продаж составило 44,5% по сравнению с 2014 годом (данные агентства «Автостат-Инфо»). По европейским маркам грузовиков мы также наблюдаем отрицательную динамику –57,5% (данные агентства «ЭВИТОС»). Изменения коснулись не только объема, но и структуры рынка: доля автомобилей отечественных марок и подержанной техники выросли на фоне снижения в сегменте новых машин европейской «семерки». Доля российских грузовиков на рынке выросла с 58% до 67%, а доля «европейцев» снизилась в общем объеме с 25% до 19% (по данным «ЭВИТОС»).

**Петр Дидковский, начальник отдела продаж компании Blumaq:**

– Что касается оборудования и запчастей, то мы наблюдаем стабильное увеличение объема продаж за текущий период, по сравнению с 2014–2015 годами. Это связано, в первую очередь, с тем, что потребитель открывает для себя возможности использования наших запасных частей в качестве здоровой альтернативы оригиналу по качеству и цене.

**– Какие модели ваших машин (оборудования, установок) наиболее востре-**





## СКОРАЯ ПОМОЩЬ ДЛЯ ВАШЕЙ МАШИНЫ

### АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ CATERPILLAR®, VOLVO®, KOMATSU®, CUMMINS® & CASE®

Эффективно, точно, быстро и все, что необходимо для ваших машин.  
Более 90 000 различных запасных частей, доступных на складах в России,  
Европе, Азии и Америке.

[www.blumaq.ru](http://www.blumaq.ru) · Россия +7 812 612 25 75 · Испания +34 960 130 124





**бваны у российских заказчиков на сегодняшний день?**

**Петр Дидковский:**

– Как правило, это определенные машины со схожими техническими характеристиками разных производителей, чаще всего используемые на работах, связанных со строительством, благоустройством городских территорий и автомобильных дорог. Это экскаваторы-погрузчики, CAT 428, CAT 423, CAT 434, VOLVOBL 71, BL 61 с различными модификациями, экскаваторы одноковшовые CAT 320, CAT 324, CAT 329, CAT 312, экскаваторы VOLVOEC 140, EC 220, бульдозеры средней и малой мощности CATERPILLAR D6, D4, XL.

**Андрей Харченко:**

– Серия MAN TGS признана самой популярной моделью в сегменте новых грузовых автомобилей европейских марок по итогам 2015 года с показателем 1621 единица, согласно данным «ЭВИТОС». MAN TGS доступен российским клиентам в различных модификациях, мы предлагаем седельные тягачи TGS, а также шасси этой модели с различными надстройками. Также MAN лидирует в сегменте автомобилей для строительства с долей рынка 27% и традиционно держится среди лидеров в полноприводном сегменте, доля в продажах седельных тягачей с колесной формулой 6Ч6 составляет 47% среди прямых конкурентов.

**Сергей Харитонов:**

– JCB является мировым лидером по продажам экскаваторов-погрузчиков и телескопических погрузчиков. В России доля рынка по этим продуктам даже выше среднего значения по миру. В 2015 году мы показали неплохой рост по минипогрузчикам с бортовым поворотом – впервые в истории доля рынка JCB в России превысила 10%, и это второй результат среди всех игроков рынка мини-погрузчиков, присутствующих в России.

**Какова на сегодняшний день динамика роста вашей дилерской сети на территории РФ и на территории других стран?**

**Виталий Кудерев:**

– Четыре-пять новых дилеров в месяц.

**Сергей Харитонов:**

– Несмотря на тяжелейшие для строительной индустрии два последних года, мы продолжаем расширять нашу дилерскую сеть. За последний год компания «Лонмади» – наш крупнейший дилер – открыла новый офис на востоке Москвы, который стал третьим дилерским центром в Московском регионе, а также офис в Минеральных Водах. Сегодня у нас практически полностью сформирована дилерская сеть не только в России, но и в странах СНГ.

**Петр Дидковский:**

– Наша компания имеет множество представительств в Европе. Конкретно

наше представительство на территории РФ также активно развивает свою дилерскую сеть. На сегодняшний день открыты представительства нашей компании в ХМАО и ЯНАО. В будущем мы планируем развивать дилерскую сеть на территории РФ. Это связано в первую очередь с ростом интереса конечных потребителей техники к альтернативным запасным частям.

**Андрей Харченко:**

– Несмотря на изменение конъюнктуры и объемов рынка коммерческой техники, мы продолжили укреплять позиции MAN в России. Результатом этой работы стала рыночная доля выше 20%, которую продолжительное время удерживает MAN. Одной из основных задач для нас является поддержание высокого уровня удовлетворенности клиентов. Важный элемент работы по достижению этой цели – доступность для клиентов. Мы уже долгое время работаем через дилерскую сеть в направлении продаж и послепродажной поддержки по всей территории России. Сегодня число авторизованных станций MAN в России насчитывает 50 предприятий. Это количество может незначительно меняться от года к году, но это связано с обычной практикой бизнеса. MAN сохраняет позиции в регионах, считая прямой контакт с клиентом одним из залогов успеха.

**– Какие удобные для заказчика формы приобретения техники вы предоставляете? Что в вашей компании делается для оптимизации продаж?**

**Виталий Кудерев:**

– Среди форм приобретения – прямой расчет денежными средствами, кредит, лизинг. Мы используем, в том числе, услуги собственной лизинговой компании – «Технодом-Лизинг».

**Светлана Давыдова**

– Мы предлагаем приобрести технику в лизинг, а некоторые модели – взять в аренду.

**Андрей Харченко:**

– Рынок коммерческой техники очень чувствителен к изменениям курса рубля. Но все импортеры сейчас находятся в сходных условиях, и флуктуации цен не может избежать ни один из брендов «европейской семерки». Одним из способов снижения закупочной стоимости



автомобилей могло бы быть упрощение комплектации, но снижать уровень комфорта, безопасности или надежности грузовика ради получения кратковременных преимуществ было бы как минимум нерационально. Поэтому мы целенаправленно прилагаем усилия для оптимизации общей стоимости владения коммерческим автомобилем и развиваем сферу услуг. MAN делает ставку на улучшение показателей общей стоимости владения коммерческим автомобилем, повышение удовлетворенности клиентов сервисной поддержкой, развитие направления сервисных контрактов, программы обучения водителю мастерству Profi Drive и продажи оригинальных запасных частей. Считаю также важным отметить, что качество и надежность автомобилей MAN подтверждены немецкой комиссией технического надзора TÜV: испытания показали, что автомобили MAN имеют самый высокий коэффициент технической готовности и минимальное число неисправностей. MAN получает высшие оценки комиссии TÜV уже четвертый год подряд, с 2012 года. Надежность техники и доступность для клиентов – вот ключевые факторы, помогающие нам достигать успеха.

#### **Сергей Харитонов:**

– В условиях растущих курсов валют и, как следствие, стремительно дорожающей техники наша компания сделала ставку на доступный лизинг. Сегодня JCB Finance стал одним из самых востребованных инструментов продаж. Однако традиционные демонстрации для клиентов, специальные программы лояльности, обеспечивающие особые условия по приобретению техники, техническому обслуживанию и запчастям, продолжают успешно работать и также приносят ощутимый результат.

**– Существуют ли в настоящий период сбои с доставкой запасных частей, расходного материала или дополнительного (навесного) оборудования?**

#### **Светлана Давыдова:**

– Да, определенно. Многие недобросовестные поставщики запчастей просто играют на курсе. Поэтому сейчас мы заказываем впрок и храним запчасти на складе, стараемся дальновидно смотреть в завтрашний день, чтобы не зависеть от валютных «качелей».

#### **Андрей Харченко:**

– На сегодняшний день мы можем обеспечить клиентов в России всеми необходимыми моделями техники и оригинальными запчастями.

#### **Виталий Кудеров:**

– В последнее время в связи с экономическими и политическими факторами мы столкнулись с перебоями поставок комплектующих. Но в настоящий момент данный вопрос мы решили за счет расширения «корзины» поставщиков.

#### **Сергей Харитонов:**

– Наша компания наименьшим образом подтверждена сбоям в поставках запчастей и навесного оборудования за счет собственного склада запасных частей в России. В 2015 году показатель наличия товара на российском складе составил 94%, то есть эти товары были в наличии в момент заказа, и только 6% пришлось ждать с центрального склада в Великобритании.

На складе работает компьютерная система учета товара, позволяющая заблаговременно пополнять наиболее востребованные позиции.

Более того, вся продукция российского склада запчастей продается в рублях и в меньшей степени подвержена курсовым колебаниям, за счет чего все больше наших заказчиков продолжают проходить обслуживание у официальных дилеров даже после окончания гарантийного периода.

#### **Петр Дидковский:**

– Проработанная логистика позволяет нам доставлять запасные части без перебоев и в кратчайшие сроки. Также мы ведем работу по сокращению уже проработанных сроков доставки, для того чтобы клиент мог сократить простой своих машин и, как следствие, сэкономить денежные средства. Это очень важный аспект и для клиента, и для поставщика.

#### **ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ. МОЖНО ЛИ УЖЕ ГОВОРИТЬ О РЕЗУЛЬТАТАХ?**

**– Какова динамика продаж техники вашей компании по итогам 2015 года? Насколько выросли (упали) продажи вашей техники или оборудования с 2014 по 2015 год по сравнению с предыдущим периодом?**

#### **Денис Куваев, директор по маркетингу ОАО «ЧЕТРА – Промышленные машины»:**

– Несмотря на общее снижение продаж спецтехники в России в 2015 году, «ЧЕТРА – Промышленные машины» прочно закрепила за собой треть отечественного рынка бульдозеров премиум-класса (а в отдельных регионах наша доля достигла 60%) благодаря инвестициям в производство и НИОКР, активному развитию сервисного сопровождения, выстраиванию надежной дилерской сети, финансовым программам по приобретению техники, реализации масштабных социальных проектов и участию в крупнейших российских и международных выставках.

#### **Виталий Кудеров:**

– Несмотря на снижение рынка прицепной техники в этот период более чем на 35%, ПП «ТехноДом» увеличило выпуск на 53%.

#### **Светлана Давыдова:**

– За этот период наши продажи упали на треть. А из-за утилизационного сбора упадут еще больше. Ведь если люди в прошлом году заложили определенный бюджет на покупку спецтехники, а в этом получили внезапное удорожание по всем моделям до 500 000, – это ошутимая проблема. Они вынуждены либо сокращать количество необходимой техники, либо отказываться от запланированных покупок вообще.

#### **Александр Вайнер, исполнительный директор ООО «Рудпром»:**

– Подводя итоги 2015 года, хочу сказать, что мы сработали на «отлично», сумев предложить те продукты, которые оказались оптимальными для рынка в это время. Например, мы запустили такой проект, как «оборудование в обмен на шебень», мы более агрессивно заявили о себе в интернет-пространстве. Мы принимаем активное (непременное!) участие в выставках, размещаем информацию о своем предприятии в профильных изданиях.

За год мы увеличили продажи только по технологическим линиям (начиная от техзадания и заканчивая монтажом оборудования и сервисными контрактами) почти на 80%. На достигнутом уровне, естественно, мы останавливаться не собираемся, и на 2016 год наши планы



выше прошлогодних на 50%, и цифра эта реальна.

**– Какие модели спецтехники наиболее востребованы у крупных российских заказчиков на сегодняшний день?**

**Денис Куваев:**

– «ЧЕТРА – Промышленные машины» предоставляет потребителям полную линейку промышленной и коммунальной спецтехники – от бульдозеров и экскаваторов для горнодобывающих работ до спецтехники для работы в дорожном строительстве и коммунальной сфере. В свою очередь, выбор модели зависит от той сферы, в которой работает потребитель. Например, в строительной отрасли наиболее востребованы бульдозеры так называемого «легкого класса», предназначенные для городского и инфраструктурного строительства: 17-тонный ЧЕТРА Т9 и 20-тонный ЧЕТРА Т11. Компании, специализирующиеся на добыче полезных ископаемых, выбирают «тяжелые» бульдозеры: 63-тонный ЧЕТРА Т35 и 67-тонный ЧЕТРА Т40, которые можно использовать для вскрышных работ. К слову, последний, самый мощный выпускаемый в России бульдозер спроектирован в соответствии с потребностями наших клиентов из горнодобывающей отрасли и сегодня эффективно работает в технологических парках многих угле- и золотодобывающих компаний России.

**Александр Вайнер:**

– На нашем рынке дробильно-сортировочного оборудования уже много лет неизменно большим спросом пользуются шевковые, конусные и роторные дробилки, инерционные грохоты, классификаторы, питатели и конвейеры. Удивить клиента тяжело. Однако в 2015 году нам удалось запустить на рынок еще один очень перспективный продукт – валковый грохот. Ранее интерес к нему был, но очень невысокий по причине малой информированности производителей щебня. Благодаря работе, проделанной совместной с нашими партнерами, мы смогли предложить клиентам товар, удовлетворяющий всем их требованиям по характеристикам и стоимости. Сегодня данный грохот работает в Рязанской области, в апреле мы отгружаем такой же в Таганрог, а наши партнеры – в Кемерово. Сейчас в работе находятся три технологические линии, включающие в себя валковый грохот как в двух, так и в четырехъярусном исполнении.

**Светлана Давыдова:**

– Очень сильно ударили по нашим заказчикам новые нормативы на перевозки. Поэтому сегодня наиболее востребованы модели с большим количеством осей, чтобы было правильное распределение нагрузки. Мы стараемся быстро реагировать на изменения рынка и предлагать покупателям наиболее выгодные с экономической и функциональной

точек зрения модели. Последние тенденции, обусловленные, в первую очередь, законодательской деятельностью, повлияли на интерес к облегченным машинам и полуприцепам с большим количеством осей. Поэтому мы сделали упор на выпуск сверхлегких моделей с весом от 7 тонн в базовой комплектации и универсальных многоосников. Наше ноу-хау в отрасли отечественного прицепостроения – полуприцеп с тройной раздвижкой. До нас в России такого никто еще не делал.

**– Какая спецтехника на сегодняшний день пользуется наиболее активным спросом – новая или б/у? Какие удобные для заказчика формы приобретения техники (оборудования) вы предоставляете?**

**Денис Куваев:**

– Мы активно развиваем услугу аренды спецтехники: арендовать оборудование можно, обратившись в «Арендно-Сервисную компанию». Культура аренды спецтехники – новая для нашего рынка спецтехники форма приобретения оборудования, которая имеет большие перспективы. Особенно этот вариант выгоден для небольших строительных компаний, имеющих дефицит свободных оборотных средств. Такие компании в краткосрочной перспективе не готовы тратить средства на покупку дорогостоящей техники. И аренда оборудования для таких фирм отличный выход, если нужно выполнить определенный объем работ, не привлекая значительного финансирования. При этом аренда с правом выкупа позволяет в последующем приобрести технику для своего технологического парка, предварительно оценив ее эксплуатационные возможности.

**Александр Вайнер:**

– Мы, как и прежде, делаем упор на новое оборудование, но бывают такие ситуации, что новое оборудование клиент не может потянуть по стоимости и срокам – приходится работать в направлении оборудования после капитального ремонта. Зачастую спрос на бывшее в употреблении и оборудование после ремонта возникает на «большие» дробилки, которые наши российские партнеры не изготавливают, а заводы-изготовители предлагают очень высокую цену и просто огромный (от 10



месяцев) срок. Тут мы прибегаем к помощи наших чешских партнеров – они перекрывают всю линейку конусных и шевковых дробилок большой производительности, рассчитанных на большой кусок входящего материала (700–1200 мм), с, опять же, большой вариативностью регулирования зазора, а значит, выхода на готовый продукт, с изготовлением которых в России есть очень большие проблемы.

#### **Светлана Давыдова:**

– Конечно, новая техника – в приоритете. Но утилизационный сбор очень сильно на эту тенденцию повлиял. Кроме того, 2014 и 2015 годы были провальными для экономики – в итоге, очень много компаний разорилось, и теперь они распродают технику. Получается, что годовой-двухгодовой полуприцеп нашего производства, который практически не использовался и еще находится на гарантии, продают на вторичном рынке. Много банков конфисковали технику за долги – и тоже ее продают, причем без утилизационного сбора. Соответственно, мы свои машины по новой цене с учетом сбора продать уже не можем.

**– Импортзамещение – одна из основных тенденций сегодняшнего времени. Многих востребованных типов техники отечественного производства просто не существует. В связи с этим вопрос: насколько быстрым (долгим) может оказаться процесс импортзамещения недостающей продукции?**

#### **Денис Куваев:**

– Мы считаем, что пока рано давать конкретную оценку действию программы импортзамещения. Прошло совсем немного времени с момента ее внедрения: полтора года для всей отрасли – небольшой срок. Тем не менее, тенденция к импортзамещению в машиностроении постепенно набирает обороты, и дальнейшее развитие ситуации будет зависеть от самих производителей и их усилий по совершенствованию продукции, взаимодействию с клиентами и пр. Главное, иметь терпение и не сидеть сложа руки. И здесь отметим, что принятая правительством в апреле 2014 года и рассчитанная до 2020 года государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», конечно,

воодушевила нас: например, сегодня мы развиваем собственное двигателестроение.

На выставке «Строительная Техника и Технологии 2015», прошедшей в Москве в начале июня, «ЧЕТРА-ПМ» презентовала «легкий» бульдозер ЧЕТРА Т6 в новом дизайне, оснащенный двигателем Алтайского моторного завода (также, как и «ЧЕТРА-ПМ», входит в машиностроительный холдинг «Концерн «Тракторные заводы»). Сегодня инженеры концерна работают над установкой этих двигателей на бульдозеры ЧЕТРА других классов: на днях завершились типовые испытания серийно выпускаемого бульдозера ЧЕТРА Т9 с «алтайским» мотором Д-3041-5.

Проект был сложным, так как требовалось в сжатые сроки адаптировать дизель со своими оригинальными габаритными и присоединительными размерами, при этом не изменяя состав остальных комплектующих бульдозера, но инженеры успешно с ним справились. Кроме того, планируется, что дизельными двигателями АМЗ постепенно будут оснащены и другие серийно выпускаемые бульдозеры ЧЕТРА.

Тем временем продолжают развиваться разработки новой спецтехники и модернизация уже зарекомендовавших себя на рынке моделей путем установки надежных комплектующих и повышения уровня автоматизации работы машин. Так, на СТТ 2015 мы презентовали первый экскаватор-погрузчик от российского производителя – ЧЕТРА ЭПК. Готовим линейку модернизированных машин и для презентации на СТТ 2016.

В целом, мы считаем, что программа импортзамещения способна поддерживать российский рынок спецтехники, однако для этого требуется время и, как мы говорили ранее, усилия самих отечественных производителей.

Тем не менее, спрос на спецтехнику, в первую очередь, зависит от общеэкономической ситуации в стране и в мире и, как следствие, от развития бизнес-проектов основных потребителей этого вида спецтехники – строительных, нефтегазовых, угле- и золотодобывающих компаний и т. д. И сегодня, ввиду экономических тенденций, мы видим сниже-

ние продаж спецтехники всех марок на российском рынке.

В частности, у экспортоориентированных потребителей нет необходимости наращивать парк техники (как импортной, так и отечественной) в связи с замедлением темпов роста мировой экономики, а также практикой применения обоюдных санкций. Между тем у потребителей, ориентированных на внутренний рынок, также нет нужды увеличивать количество техники (как импортной, так и отечественной) из-за стагнации в российской экономике и, как следствие, сокращения федеральных и региональных бюджетов, что, в свою очередь, приводит к уменьшению объемов финансирования инфраструктурных проектов.

При этом отметим, что рост рынка спецтехники замедляют условия, в которых вынуждены работать подрядчики – основные потребители спецтехники, привлекаемые для выполнения государственных инфраструктурных проектов. Нередко они вынуждены выполнять работы за свой счет, с отсрочками по оплате со стороны заказчиков, с минимальной доходностью. Зачастую наряду с высокой собственной закрежденностью и высокими кредитными ставками эти факторы не позволяют подрядным организациям закупать технику в необходимом объеме.

Между тем все потребители нуждаются в обновлении парка (без его наращивания). И здесь колебания курса валют делают зарубежную технику менее конкурентоспособной по цене в пересчете на рубли, а лоббирование государством интересов отечественного машиностроения позволяет надеяться на обновление парка путем замещения импорта российской продукцией и, как следствие, увеличение в итоге продаж российской спецтехники. Стоимость продукции ЧЕТРА в связи с ростом курсов иностранных валют и, соответственно, ростом рублевой стоимости части комплектующих, а также в связи с ростом тарифов, конечно же, пришлось скорректировать, но, тем не менее, сегодня она объективно выгоднее при покупке и эксплуатации, так как производится в России.

У каждого потребителя своя политика обновления парка строительной техники. Сегодня, в связи со сложив-

шимися экономическими условиями, многие эксплуатирующие организации заняли выжидательную позицию, но парк оборудования в любом случае необходимо обновлять из экономических соображений: в определенный момент времени (у каждой марки спецтехники он свой) выгоднее становится приобрести новую машину, чем отремонтировать старую.

**Александр Вайнер:**

– Как и в прошлом году, в 2016 мы сделаем упор на изготовление и продвижение на рынок быстроизнашивающихся запасных частей для импортных дробилок. На сегодняшний день идет испытание опытных партий нашей продукции, во втором квартале мы планируем вывести на рынок конкурентный по качеству продукт по более низким ценам, чем импортные оригинальные запчасти. Касательно сроков замещения продукции (оборудования) импортного производства российскими аналогами, считаю, что некоторые позиции мы сможем легко и безболезненно заменить в ближайшие год-два, а какие-то в ближайшее время вряд ли заменим.

**Виталий Кудерев:**

– В рамках программы импортозамещения мы уже запустили премиальную линейку прицепной техники под брендом TITANEX, которая по техническим характеристикам не уступает, а по некоторым параметрам превосходит зарубежные аналоги. Кроме того, цена данной техники в рублях более конкурентна.

**Светлана Давыдова:**

– Наш завод выпускает во многом схожие с зарубежными моделями полуприцепы, но мы делаем упор на российские условия эксплуатации. Поэтому техника SPECPRICER по многим параметрам превосходит европейские аналоги, оставаясь доступной по цене. Мы часто выводим на рынок принципиально новые модели, уникальность наших разработок подтверждают десятки патентов. В числе недавних новинок – полуприцепы с двойной и тройной раздвижкой.

– Взято ли за время партнерства с зарубежными компаниями то лучшее из их опыта, что поможет в деле совершенствования нашего отечественного

**рынка производства спецтехники и ее продвижения?**

**Светлана Давыдова:**

– Мы часто сотрудничаем с зарубежными коллегами. Немецкие и голландские специалисты участвовали в работе над гидроподвеской наших тяжеловозов. Итальянские эксперты привлекались к созданию сверхлегких моделей. А в остальном у нас разные подходы. Если у них техника производится специально под один вид груза, то у нас – стремятся к универсальности. Российским потребителям слишком дорого покупать одну машину под конкретную перевозку – держать парк полуприцепов под каждый вид груза никто не станет.

**Виталий Кудерев:**

– Мы регулярно посещаем зарубежные выставки и заводы производителей комплектующих. Каждый квартал мы вводим новые подходы и практики производства и сервиса.

**Денис Куваев:**

– Прежде всего, отметим, что на производственных площадках концерна «Тракторные заводы» можно увидеть полный цикл производства машин ЧЕТРА – от литья деталей до сборки и обкатки готовой техники. На фоне того, что доля импорта в тяжелом машиностроении России в отдельных сегментах за последние несколько лет достигла 70%. Это, безусловно, достижение. При этом машины ЧЕТРА составляют достойную конкуренцию на российском рынке ведущим зарубежным брендам, а по некоторым показателям и вовсе их превосходят. Конечно, мы работаем с ведущими мировыми производителями дополнительного оборудования для спецтехники – тенденции на рынке спецтехники диктует прежде всего потребитель.

Если говорить о продвижении техники и бренда, то, безусловно, мы принимаем во внимание мировой опыт, оставаясь, конечно, верными самим себе: мы регулярно проводим встречи с клиентами, тест-драйвы спецтехники, участвуем в выставках, реализуем социальные и благотворительные проекты и, конечно, всегда открыты для диалога со СМИ.

– Какова на сегодняшний день динамика роста вашей дилерской сети?

**Светлана Давыдова:**

– К сожалению, нововведенный утилизационный сбор напрямую влияет на показатели продаж. Поэтому о динамике роста дилерской сети говорить не приходится – она находится на уровне 2012 года. Сеть, хотя и не расширилась, закрывать ее мы не планируем. Помимо российских городов, у нас есть представительства в Казахстане и Белоруссии.

**Денис Куваев:**

– Развитие дилерской сети – одно из приоритетных направлений нашей работы. Только в конце 2015 года дилерскую сеть «ЧЕТРА-ПМ» пополнили четыре компании: официальный статус дилеров промышленной техники ЧЕТРА получили ООО «Землеройные машины» в Уральском федеральном округе, ООО «Тяжмашсервис» в Республике Крым, а также дилеры ООО «РОСТЕХ» и «Амкодор-Оптим» в Северо-Западном федеральном округе. В начале 2016 года к дилерской сети ЧЕТРА присоединилась компания ООО «Техцентр Сумотори» – один из крупнейших продавцов спецтехники в Приморье, Дальний Восток.

В результате сегодня официальными поставщиками промышленной, коммунальной техники ЧЕТРА, а также запасных частей к ней выступают 53 компании во всех федеральных округах России (21 дилер, поставляющий промышленную спецтехнику ЧЕТРА, 15 компаний, занимающихся поставками коммунальных машин ЧЕТРА, и 17 дилеров по запасным частям и комплектующим к технике ЧЕТРА).

Вместе с тем, сотрудничество с новыми дилерами позволяет «ЧЕТРА-ПМ» развивать и сервисное обслуживание: сегодня клиент может обратиться в любой из двадцати шести дилерских сервисных центров, которые действуют наряду с двенадцатью собственными центрами ООО «Сервис – Промышленные машины» – компании, занимающейся гарантийными и постгарантийным обслуживанием техники ЧЕТРА.

*От редакции: Мы также ждем мнений других производителей и поставщиков спецтехники и оборудования. Это поможет наиболее полно оценить ситуацию, сложившуюся на российском отраслевом рынке.*



# ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ



На правах рекламы

## БУЛЬДОЗЕР ЧЕТРА Т11С С ГИДРОСТАТИЧЕСКОЙ ТРАНСМИССИЕЙ



### Надежный

Высокое качество сборки бульдозера налажено в соответствии с международным стандартом ISO 9001:2008. Узлы и агрегаты, которыми комплектуется машина, выпущены под известными мировыми брендами



### Производительный

Высокая маневренность за счет применения гидростатической трансмиссии, возможность оснащения полусферическим или прямым отвалом, рыхлителем или тягово-сцепным устройством



### Удобный в обслуживании

Модульная конструкция всех узлов и систем ЧЕТРА Т11 обеспечивает удобное техническое обслуживание машины, а система онлайн-мониторинга позволяет контролировать местоположение машины и основные параметры ее работы, в т.ч. расход топлива



### Выгодный

Гидростатическая трансмиссия обеспечивает более низкие эксплуатационные затраты и расход топлива, а системы управления и автоматизации гарантируют оптимальную стоимость владения машиной



### Комфортный

Эргономичный дизайн кабины, джойстиковое управление, двойные стеклопакеты, кондиционер и независимый отопитель

ОАО «ЧЕТРА–Промышленные машины»  
428028, г. Чебоксары, пр-т Тракторостроителей, 101  
тел./факс: (8352) 30-46-14, 63-36-06  
[www.chetra.ru](http://www.chetra.ru), [www.chetra-im.com](http://www.chetra-im.com)

**Сделано в России**  
**Работает во всем мире**