

КРУГЛЫЙ СТОЛ: ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ



Петр Плаунов



Дмитрий Иванов



Петр Дидковский



Михаил Журавлев



Дмитрий Миклашевич

– **Какая спецтехника на сегодняшний день пользуется наиболее активным спросом в России – новая или бывшая в употреблении? Какие удобные (доступные) для заказчика формы приобретения техники и оборудования ваша компания использует на данный момент?**

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

– По итогам первого квартала 2017 года рынок новой спецтехники оживает и показывает существенный рост. По нашим оценкам, рост составил 70%, по сравнению с первым кварталом прошлого года. На текущий момент дилеры спецтехники JCB имеют возможность предложить заказчикам почти любые формы приобретения техники: от аренды до рассрочки.

Дмитрий Иванов, менеджер отдела продажи техники ГК «АТТ-МОТОРС»:

– Новая техника востребована сегодня больше, чем техника с пробегом. Не случайно говорят, что самая хорошая техника – это новая. Так как техника дорогостоящая, у нас предусмотрена лояльная форма оплаты для клиентов и партнеров: лизинг, кредит, рассрочка. Мы очень дорожим нашими клиентами!

Петр Дидковский, руководитель отдела продаж ООО «БЛЮМАК»:

– Все зависит от объемов работ, которые осваивает та или иная организация. Как правило, предприятия, выполняющие большие объемы работ на федеральных объектах, стремятся приобретать новую импортную технику ведущих производителей. Но существует и обратная ситуация: организации с меньшими объемами работ могут проявлять интерес к приобретению б/у техники. Что касается продажи запасных частей, если говорить о доступности в приобретении, то наша организация осуществляет отгрузку с определенной отсрочкой платежа.

Михаил Журавлев, руководитель департамента дорожной и коммунальной техники VaitekMachinery:

– Для более доступного приобретения техники и оборудования мы используем собственные лизинговые программы, без

привлечения сторонних заемных средств. У нас приняты постоплата (поставки, проходящие через тендеры), а также частичная рассрочка.

Дмитрий Миклашевич, координатор направления техники с пробегом, отдел продаж ООО «Скания-Русь»:

– На сегодняшний день наиболее активным спросом пользуется спецтехника с пробегом. Если говорить о рынке в целом, то новых автомобилей меньше, чем с пробегом, поскольку количество новой техники лимитировано одним годом выпуска, а техника с пробегом к годам не привязана – она может быть и 2005, и 2014 года. Наибольшим спросом в этом сегменте пользуются седельные тягачи и самосвалы. Scania сейчас активно развивает направление продаж автомобилей с пробегом. Наши дилеры готовы предложить клиентам автомобили, прошедшие комплексную диагностику и полную подготовку с тщательной проверкой и, если это необходимо, с заменой всех основных узлов и агрегатов.

Мы используем только максимально удобные для наших клиентов формы реализации нашей техники. Существующие технологии продаж не представляют собой каких-либо инноваций, однако мы прилагаем все усилия, чтобы наши условия были максимально выгодными и соответствовали индивидуальным требованиям каждого заказчика: будь то лизинг, аренда или продажа автомобилей напрямую.

Также мы предоставляем гибкие условия финансирования техники – в этой сфере у нас действует программа «Scania Драйв». Она представляет собой пакетное предложение, включающее в себя лизинговое финансирование транспортных средств различных целевых назначений, сервисный контракт «Оптимал», продленную до четырех лет гарантию на силовую линию, опции страхования, пакет «Контроль» для мониторинга автопарка Scania и обучение двух водителей в школе водительского мастерства марки.

– **Импортозамещение – одна из тенденций сегодняшнего времени. Многих востребованных типов техники отече-**

ственного производства просто не существует. В связи с этим вопрос: насколько долгим может оказаться процесс импортозамещения недостающей в России продукции?

Дмитрий Иванов:

– Такая проблема действительно существует, и она довольно серьезная, однако любая проблема решается, если ею заниматься. В настоящий момент идет активная работа в этой сфере. Мы надеемся, что в скором времени на российском рынке появится техника, которая будет полностью замещать импортную, а в отдельных случаях и превосходить ее. Мы верим и знаем, что российская техника станет лучшей – и не только на российском рынке!

Петр Плаунов:

– На сегодняшний день российских аналогов некоторых видов импортной спецтехники вообще не существует. Вместе с тем, ввозимые из-за рубежа машины по-прежнему превосходят по качеству отечественные аналоги. При этом сложилась непростая ситуация с введением утилизационного сбора, который был создан для развития отрасли. На сегодняшний день с помощью платежа было собрано 22 млрд рублей, а размер субсидий составил всего лишь 850 млн рублей.

В ближайшее время изменений, связанных с ограничением поставок техники в Россию, ждать не приходится. В случае с введением утилизационного сбора сдвигов к снижению ставок со стороны правительства Российской Федерации на данный момент замечено не было. Все меры сейчас направлены на поддержку отечественных производителей. В частности, 26 апреля 2017 года вышло постановление № 467 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета российским организациям, в том числе организациям автомобилестроения, сельскохозяйственного машиностроения, транспортного машиностроения и энергетического машиностроения, на компенсацию части затрат на транспортировку продукции».

Многие иностранные производители, имеющие в России заводы по выпуску спецтехники, обеспокоены новыми критериями локализации, ведь дополнительные требования, опубликованные в начале этого года, фактически трудно выполнимы. При этом российские компании имеют поддержку Минпромторга,

подтверждающего, что требования по локализации нацелены на «накопление научно-технического потенциала» и «будут меняться с учетом развития отрасли и технологий».

Петр Дидковский:

– Это очень неоднозначная тема, поскольку освоение производства какой-то машины может быть достаточно долгим и трудозатратным. На мой взгляд, отечественное машиностроение сильно отстает от европейского и американского: образцы техники, которые мы имеем на сегодняшний день, проигрывают заграничным аналогам по многим показателям.

Вахтанг Парцвания, директор по работе с государственными органами ООО «Скания-Русь»:

– Импортозамещение – сложный и длительный процесс. Он может растянуться на несколько лет, особенно в высокотехнологичных отраслях, где требуются большие инвестиции и передовые технологии, а окупаемость проектов совсем не гарантирована. В относительно низкотехнологичных отраслях замещать импорт легче, а сроки окупаемости меньше.

Но мировой опыт показывает, что государству выгоднее замещать более технологичную продукцию и то, что будет конкурентным на глобальном рынке. Это дает доступ к новым рынкам сбыта и росту объемов продаж. Например, чтобы построить завод по производству коробок передач, для его окупаемости нужен рынок с годовым объемом продаж в 2 млн штук. А это весь объем российского рынка. Поэтому компаниям невыгодно замещать производства, ориентированные только на локальные нужды, без выхода на внешние рынки.

Успешность импортозамещения зависит от приоритетов, устанавливаемых государством для промышленных отраслей (например, наращивание экспорта), а также четких долгосрочных механизмов поддержки этого процесса. Это очень тонкая работа, и она должна формировать эффективные стимулы для развития конкурентоспособного производства внутри страны.

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



Вахтанг Парцвания



Валентин Кушнерев



Константин Кравченко



Тоёхико Тачибана



Дмитрий Титюхин



Денис Титов

Петр Дидковский:

– Теоретически – да, но, на мой взгляд, отнюдь не в ближайшее время, поскольку, как я уже говорил выше, на освоение производства каких-то типов техники требуются многие годы. Проектирование, освоение производства и доработка уже выпущенных образцов – это, как правило, годы упорной работы и немалые денежные средства.

Дмитрий Иванов:

– Это может произойти только тогда, когда отечественная техника будет полностью соответствовать качеству и характеристикам зарубежных моделей.

Валентин Кушнерев, директор по маркетингу John Deere:

– Сложившаяся ситуация связана с политическими и экономическими вопросами, поэтому компании-производители не могут изменить текущие условия. Что можно сделать – это учесть новые обстоятельства ведения бизнеса и, соответственно, адаптировать стратегию развития на российском рынке. Безусловно, ситуация служит отличным стимулом для того, чтобы сконцентрироваться на расширении локализации производства в России. Для John Deere российский рынок – стратегический, именно поэтому мы активно работаем в этом направлении.

– **Особенности климата нашей страны определяют множество геологических факторов, среди которых и разнообразие грунтов: от болотистых и песчаных до разборных, взорванных или разрыхленных скальных пород и руд. Какие модели машин или оборудования может предложить ваша компания организациям, работающим в суровых геоклиматических условиях? Какие существуют требования, правила и гарантии относительно работы в определенных инженерно-геологических условиях? Каков может быть максимальный рабочий температурный диапазон машин? Что вы можете посоветовать тем, кто эксплуатирует технику при отрицательных температурах?**

Константин Кравченко, менеджер по продажам карьерной техники ООО «Скания-Русь»:

– С 2011 года мы развиваем направление решений для горнодобывающей промышленности. Наши самосвалы, тягачи и вспомогательная техника работают по всей стране, включая экстремальные условия Сибири, Якутии и Дальнего Востока. Наши заказчики по достоинству оценили специализированные самосвалы-углевозы, созданные для перевозки 32 тонн кубометров угля, а также самосвалы с колесной формулой 8×4 для перевозки руды и вскрышных пород. На Ямале, в Сургуте и других районах нефте- и газодобычи трудятся полноприводные автомобили Scania, оснащенные полноценным зимним пакетом, включающим в себя дополнительные отопители, теплоизоляцию кабины, двойное остекление и другие опции, напрямую связанные с обеспечением выхода техники на линию в арктических условиях.

Наши автомобили сертифицированы в соответствии с требованиями Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору для работы на открытых горных работах. Scania работает в существующем правовом поле и выполняет все требования действующего законодательства. При необходимости наши машины могут быть подготовлены и к работе в подземных шахтах, например, в Швеции, на добыче руды; наши самосвалы эксплуатируются на километровой глубине, при этом на отметке в 500 м организован полноценный сервисный пост для безребойного обслуживания техники. Готовы мы и к будущей технологической революции в горнодобывающей отрасли: Scania уже сегодня испытывает полностью автономные карьерные транспортные решения.

Scania – северная машина, которая, при условии правильного обслуживания, не боится арктического холода. Каждый заказчик определяет рабочий диапазон температур самостоятельно. Скажем, на алмазодобыче в Якутии наши автопоезда не останавливаются и при температуре в –50°С.

Для обеспечения номинальной работы узлов и агрегатов любой техники важно не пренебрегать техническим состоянием автомобилей. Этому поспособствует своевременное и квалифицированное техническое обслуживание, а также использование рабочих жидкостей и смазок, предназначенных для работ в арктических условиях. А самое главное – уделять внимание качеству подготовки водительского состава!

Михаил Журавлев:

– Оборудование всегда рассчитывается под определенный тип работ и ареал использования. Нужно учитывать, что при эксплуатации оборудования для работы с породами, под которые машина не предназначена, могут происходить поломки, в том числе негарантийные. В связи с этим при запросе нужно максимально точно ставить задачу, которую будет решать оборудование. Также при запросе на приобретение техники следует указывать географическую зону и пиковые температурные нагрузки на оборудование.

Наша компания может предложить организациям, работающим в суровых геоклиматических условиях, экскаваторные мульчеры FERRI (более трех лет успешно используются в условиях Крайнего Севера), а также измельчители древесины GANDINI (предназначены для решения сложных задач в промышленных масштабах в любых климатических условиях).

Дмитрий Иванов:

– Ориентируясь на наши климатические условия и их разнообразие, ГК АТТ предлагает строительную технику не только на колесной базе, но и на гусеничной, а именно: колесные и гусеничные экскаваторы, экскаваторы-погрузчики, фронтальные погрузчики, экскаваторы-планировщики, экскаваторы-перегрузчики, автогрейдеры, снегоболотоходы, а также уникальные самосвалы TATRA, аналогов которым до сих пор нет в мире.

Вся строительная техника работает в диапазоне температур от –40°С до

+40°C. Именно поэтому наша компания готова поставлять строительную технику в любую точку России, вне зависимости от климата и погодных условий. Мы предоставляем полный спектр правил, требований, гарантийных и послегарантийных услуг, вплоть до выезда бригады механиков на точку эксплуатации техники и обучения персонала правилам эксплуатации техники не только в условиях отрицательных температур, но и на протяжении всего времени эксплуатации.

Тоёхико Тачибана, директор департамента технической поддержки «Хитачи Констракшн Машинери Евразия Сейлз»:

– Заводская спецификация для холодного климата, разработанная для гусеничных экскаваторов Hitachi моделей ZX200/240/280/330-5G, позволяет технике работать в температурном диапазоне от –40°C до +40°C. Среди основных рекомендаций для эксплуатации техники в условиях минусовых температур можно выделить:

- применение соответствующего вида дизельного топлива и рекомендованных смазочных материалов и охлаждающей жидкости в зависимости от температуры окружающей среды;
- предварительный прогрев двигателя непосредственно перед запуском;
- прогрев гидравлической системы непосредственно после запуска двигателя;
- содержание ходовой части в чистом состоянии;
- своевременное проведение технического обслуживания и внимательное отношение к ежедневному осмотру техники на предмет каких-либо неисправностей/повреждений.

При эксплуатации техники на различных грунтах важным параметром является давление, оказываемое техникой на грунт. Меньшее давление на грунт оказывают модели с удлиненной ходовой тележкой, а также с более широкими башмаками гусениц. Так, модель ZX330-5G, в комплектации с рукоятью 3,20 м, ковшем 1,4 м³ и с гусеницами с башмаками шириной 600 мм с тремя грунтозацепами, оказывает давле-

ние в 64 кПа. А модель ZX330LC-5G (удлиненная), в той же комплектации, но с шириной башмаков 800 мм, будет оказывать давление уже в 46 кПа. Также при работе со скальными породами машины могут быть дополнительно укомплектованы различными защитными элементами ходовой тележки и кабины.

На российском заводе Hitachi Construction Machinery с осени этого года было запущено производство экскаваторов, предназначенных для работы в условиях холодного климата. Заводская спецификация для холодного климата, разработанная для гусеничных экскаваторов Hitachi моделей ZX200/240/280/330-5G, позволяет технике работать в температурном диапазоне от –40°C до +40°C. Отопитель охлаждающей жидкости располагается в свободном пространстве за кабиной, а таймер – в кабине экскаватора, для удобства оператора. Кроме того, в машинах данной спецификации предусмотрено несколько специальных позиций оборудования. Число фонарей на кабине увеличено до четырех (в стандартной комплектации их два), появились фонари на стреле и сзади кабины, что важно в условиях сокращенного светового дня. На машину устанавливается сиденье оператора с подогревом, а также защитный кожух ходовой рамы. Он предотвращает повреждение гидравлических рукавов в результате попадания в отверстие ходовой рамы веток и других опасных элементов, зачастую не видных под снегом.

На новую заводскую спецификацию действует специальная гарантия сроком один год, без ограничения часов наработки, при эксплуатации экскаваторов при температурах от –40°C до +40°C (стандартная гарантия от производителя действует при работе машин в условиях от –20°C до +40°C). При этом обязательным требованием является использование соответствующих ГСМ. Для применения экскаваторов при температуре до –40°C разработан перечень рекомендованных масел и рабочих жидкостей, который доступен в руководстве оператора.

– Какие модели ваших машин (оборудования, установок) наиболее востребованы у российских заказчиков на сегодняшний день?

Валентин Кушнерев:

– Надо сказать, что все машины из нашей строительной линейки нашли своих клиентов и успешно трудятся на объектах различной сложности: от дорожного строительства до работы в тяжелых условиях, например, в карьерах. Большой популярностью пользуются наши автогрейдеры. Эти производительные и надежные машины давно заслужили самые высокие оценки наших российских заказчиков. Также экскаваторы-погрузчики и погрузчики с бортовым поворотом John Deere заняли свою нишу благодаря своей универсальности и маневренности, а также широкому спектру навесов, которые можно использовать.

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

Михаил Журавлев:

– Скорость доставки запасных и расходных частей и материалов, а также личная или телефонная консультация 24 часа в сутки (в связи с большим количеством часовых зон в нашей стране).

Петр Дидковский:

– Как правило, требования к сервису и качеству запчастей у всех организаций достаточно высоки, ведь простой машины – это потеря денег. Наша компания осуществляет поставку запчастей высочайшего качества, с полугодовой гарантией.

Петр Плаунов:

– Основными требованиями являются быстрота реакции службы сервиса (сколько времени проходит от получения заявки от клиента до прибытия сервисного инженера к неисправной технике), выполнение работ или ремонта за один выезд, наличие запчастей на складе и профессионализм работников службы сервиса.

– Существуют ли в настоящий период сбои с доставкой запасных

частей, расходного материала или дополнительного (навесного) оборудования?

Михаил Журавлев:

– В связи с проведением постоянного анализа рынка ситуация с поставками прогнозируется.

Петр Дидковский:

– На сегодняшний день такие проблемы отсутствуют: мы строго придерживаемся приемлемых сроков поставки запчастей и выполняем все обязательства перед заказчиком. Репутация нашей компании для нас превыше всего.

Дмитрий Иванов:

– В нашей компании существует отдел запчастей, на складе всегда в наличии самые необходимые запчасти и расходные материалы. А благодаря качественной логистике и слаженной работе ГК АТТ, запчасти всегда приходят в срок. С навесным оборудованием на строительную технику тоже нет никаких проблем. Оно всегда в наличии, и благодаря отделу логистики мы можем отправить продукцию в любую точку страны.

Петр Плаунов:

– В 2008 году в России, в Подмосковье, был открыт склад запчастей JCB. С тех пор, в соответствии с растущим спросом, объемы реализации запчастей увеличиваются, что влечет за собой оптимизацию и увеличение площади склада. За все время работы склада наши заказчики ни разу не испытывали сбоев в сроках поставки запчастей или навесного оборудования, которые не обусловлены в договоре поставки. На сегодняшний день в 90 из 100 случаев мы удовлетворяем потребности клиентов: наличие запчастей на момент запроса составляет 90%.

Валентин Кушнерев:

– В России работает самый крупный в Европе центр запасных частей John Deere, он расположен в подмосковном Домодедове. Это позволяет нам в максимально короткие сроки обеспечивать клиентов всеми необходимыми материалами, запасными частями. Также каждый дилер располагает своими складскими

мощностями, что дает возможность сократить сроки поставки. Что касается навесного оборудования, то оно также поставляется под заказ и в указанные сроки.

Дмитрий Титюхин, начальник отдела логистики и продаж ООО «Скания-Русь»:

– Несмотря на традиционные для весны дорожно-транспортные ограничения – например, просушка дорог, запрет на движение в населенных пунктах в период праздников и очереди на пограничных контрольно-пропускных пунктах, – основной грузопоток нашей продукции движется без задержек. Такого результата нам удалось добиться за счет оптимизации логистических цепочек, позволяющих нивелировать негативные эффекты от затруднений и исключить простой техники.

Нашим главным преимуществом является собственный склад запасных частей, где регулярно имеются в наличии наиболее популярные позиции. Это обеспечивает возможность производить ремонтные работы без лишних затрат времени на ожидание поставок, как в случаях с ожиданием отгрузки запасных частей зарубежными поставщиками, так и в непредвиденных ситуациях, когда задержки все же случаются.

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

Дмитрий Иванов:

– Как любая крупная компания, ГК АТТ постоянно развивается. Конкуренция, конечно, существует, поэтому мы стараемся охватить как можно больше регионов нашей страны и Европы, чтобы все наши клиенты развивали свой бизнес вместе с нами.

Петр Плаунов:

– Нашей основной задачей является создание для заказчиков максимально комфортных и удобных условий приобретения и обслуживания техники JCB. В 2017 году компания JCB планирует укрепить лидирующие позиции на рынке. Это

возможно только в случае наличия мощной дилерской сети, над развитием которой мы активно работаем в отдельных регионах и странах.

Петр Дидковский:

– На сегодняшний день наша компания имеет официальное представительство в ХМАО и ЯНАО, а также планируется открытие еще нескольких филиалов в разных регионах России.

Денис Титов, директор департамента рынка сервисных услуг ООО «Скания-Русь»:

– На сегодняшний день дилерская сеть Scania охватывает более 100 стран, где расположено более 1600 дилерских предприятий, из которых 62 находятся в России. Единственно правильная стратегия развития сервисного обслуживания – это оказание комплекса услуг. Клиент при обращении в сервис Scania должен получить три комплексных предложения. Во-первых, это возможность обслуживания и ремонта как самой машины, так и всего, что на ней установлено или к ней «прицеплено»; во-вторых, это возможность заключения сервисного контракта и получения до 20% выгоды на стоимость ремонта и обслуживания техники вкуче с надежностью оригинальных запчастей Scania и ответственностью официального дилера. В-третьих, гибкие условия финансирования техники – в этой сфере у нас действует программа «Scania Драйв».

Валентин Кушнерев:

– На сегодняшний день наша дилерская сеть покрывает все российские регионы. Сейчас мы вместе с нашими дилерами работаем над открытием новых филиалов, что, безусловно, поможет нам быть еще ближе к клиентам и вывести сервисное обслуживание на еще более качественный уровень.

Михаил Журавлев:

– Динамика роста по стране изменяется как 20–25% в год, без учета компаний-дилеров, ушедших с рынка совсем или сменивших профиль деятельности с дорожно-коммунального на смежные (строительный, сельское хозяйство и пр.).

СОМАР

DORMASH GROUP

ООО ДОРМАШ ГРУПП ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КОМПАНИИ
СОМАР SRL (ИТАЛИЯ) В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ

www.dormashgroup.ru



БИТУМНО ЭМУЛЬСИОННЫЕ УСТАНОВКИ

Производительность:
от 2 до 15 тонн/час



УСТАНОВКИ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПБВ (модифицированного битума)

Производительность:
от 4 до 15 тонн/час



АВТОГУДРОНАТОРЫ СОМАР от 4000 литров

Автогудронаторы СОМАР отвечают
самым современным стандартам
качества, надежности и управления.



МИНИ ГУДРОНАТОРЫ от 500 литров

Предназначены для установки на
шасси прицепа или в кузов грузового
автомобиля.



НАГРЕВАТЕЛИ ТЕРМАЛЬНОГО МАСЛА

Теплопроизводительность:
от 80 до 1 000 000 ккал/час
Топливо: дизель / мазут / газ

+7 (980) 377-77-02, 377-77-06, 377-77-02 324-38-49

office@dormashgroup.com

308006, Россия, г. Белгород, ул. Корочанская, 132а

