

ЭКСПО

OFFICIAL SHOW-DAILY

СИНЕРГИЯ ОТРАСЛЕВЫХ ВЫСТАВОК

ДЕНЬ ТРЕТИЙ

№3, 30 мая 2024 г.

Официальное новостное издание мероприятий

Через тернии к звездам



Компании «Простройтех» пять лет, и историю ее становления на российском рынке можно сравнить с вертикальным взлетом. Это семейный бизнес супругов Ефремовых, где Екатерина учредитель и исполнительный директор, а Евгений – генеральный директор и главный двигатель. Компания выпускает сложнейшую технику – автобетононасосы.

Как рассказал Евгений Александрович Ефремов, первые автобетононасосы он собирал вдвоем с конструктором. Бетононасос был от китайской компании Zoomlion, шасси купили у компании «Скания Русь», а монтаж по конструкторским разработкам ПСТ сделала подрядная организация. Будучи заряженным на успех и мозговым центром, Ефремов точно определил, кому доверить свой первый опыт. Расчет оказался верным. За первый год на подряде ПСТ произвел первые шесть автобетононасосов (или АБН) и, по словам Евгения Александровича, буквально ворвался в рынок, на котором

доминировали такие производители, как CIFA, Putzmeister, KCP и другие привычные потребителю бренды.

Постепенно компания обрела ресурсы и уже на второй год ушла от подряда, появился свой штат сотрудников, конструкторское бюро, и началось производство АБН под собственные разработки.

ГЛАВНОЕ – ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ПАРТНЕРОВ

По мере возрастания бизнеса завязались партнерские отношения с компанией «Скан Юго-восток», которая стала дилером ПСТ и реализовывала производственные им автобетононасосы. «Я всегда хотел, чтобы представитель завода шасси и производитель техники, так называемый бодибилдер, находились в одном месте. Это совершенно меняет характер коммуникаций и создает синергетический эффект от сотрудничества непосредственно в производственном процессе, в разработке конструкций», – рассказывает Евгений Ефремов.

Окончание на стр. 3

Качество. Надежность. Долговечность

Полуприцепы KAILE созданы для работы в суровых российских условиях

Компания «Лидер Трак», ведущий поставщик коммерческого транспорта в России, представляет новые полуприцепы KAILE на выставке COMveh. Высокотехнологичная коммерческая техника KAILE специально разработана под запросы отечественных транспортных компаний и адаптирована для эксплуатации в сложных российских условиях.



Компания «Лидер Трак» – эксклюзивный дистрибьютор полуприцепов KAILE в России. Техника выпускается на крупном производстве в Китае с использованием передовых технологий и оригинальных европейских комплектующих. Завод KAILE существует с 1952 года и является одним из лидеров среди предприятий по производству полуприцепов по всей стране. В ассортименте «Лидер Трак» представлены шторные полуприцепы длиной 13,6 м и 16,7 м в модификациях с тремя и четырьмя осями (1 подъемная ось), а также рефрижераторы.

«Качество техники KAILE соответствует уровню известных европейских брендов, но при этом стоимость для российского потребителя очень привлекательна. Цена сопоставима с российскими полуприцепами», – говорит руководитель отдела дистрибуции «Лидер Трак» Денис Баранов.

Полуприцепы KAILE полностью соответствуют российским стандартам и разработаны с учетом запросов российских транспортных компаний. Полуприцепы адаптированы для долгосрочной эксплу-

атации в сложных климатических условиях страны.

«Мы очень много общаемся с транспортно-логистическими компаниями, проводили специальные интервью с собственниками, чтобы понять, что важно перевозчикам в полуприцепах», – поясняет Денис Баранов.

Компания дает 1 год гарантии на полуприцепы и 3 года гарантии на оси BPW, а также полную сервисную поддержку компании и круглосуточную помощь. Также при покупке техники покупатель имеет возможность выбора различных дополнительных опций.

«На рынке сейчас существуют ограниченные предложения по вариативности осей. Наша же компания предоставляет возможность выбора: купить полуприцеп на осях SAF либо на осях BPW», – заключает Денис Баранов.

Компания «Лидер Трак» открыта для сотрудничества и приглашает к официальному партнерству российские компании.

Стенд компании «Лидер Трак» – 240, зал 4

ГК «Союз»: сотрудничество и поддержка

Один из крупнейших игроков на рынке транспортно-логистических услуг, компания «Союз-Логистик», принимает участие в выставке Logistika Expo. Компания представляет инновационный проект взаимовыгодного сотрудничества с небольшими компаниями и владельцами грузовых автомобилей «Союзники». Компания «Союз-Регион» презентует новую программу «Сопровождение» при приобретении грузовых автомобилей КАМАЗ.

СОЮЗНИКИ

Программа «Союзники» – это принципиально новый подход совместной работы на рынке транспортных перевозок. Участие в проекте гарантирует небольшим компаниям регулярную загрузку, стабильный доход и современные инструменты для работы. Как рассказали в «Союз-Логистик», приблизительно 80% рынка сегодня – это небольшие перевозчики с автопарком от 1 до 30 машин, и именно они «делают» весь рынок. Но крупный грузовладелец не рискует работать с ними напрямую: заказчику важен сервис, страхование груза, гарантии – у небольших компаний не хватает для этого ресурсов.

Федеральные транспортные компании и ранее работали с небольшими перевозчиками, но все сводилось к

простому экспедированию: перепродажам заказов от крупных игроков частникам. В «Союз-Логистик» создали полноценную экосистему для совместной работы с четким планированием, доходом и сервисом. Компания дает «союзникам» план на месяц по своему пулу заказчиков на ранее оговоренных условиях.

Как поясняют в компании, небольшой перевозчик не имеет возможности вкладываться в юридическую, страховую, IT-сферу, организовать современный документооборот. В рамках своего проекта «Союз-Логистик» готов предложить им не только рейсовую загрузку, но также инструменты, которые используются в управлении парком компании, который уже превышает 500 единиц техники.

«Союзники» – это не только логистика, это также сервис, продажа автомобилей, запчасти. Проект предполагает создание полноценного сообщества, специализированной соцсети, в которой перевозчики в том числе смогут общаться между собой.

ПРОГРАММА «СОПРОВОЖДЕНИЕ»

«Союз-Регион», основываясь на обширном опыте дилера и владельца автомобилей производства ПАО КАМАЗ, предлагает уникальную программу постпродажного сопровождения.



Сегодня при покупке автомобиля КАМАЗ-54901 через дилерский центр «Союз-Регион» покупатель получает комплексное обслуживание на всех этапах. Оно включает помощь в укомплектовании автотранспорта, техническую и юридическую поддержку, помощь со страхованием грузов. В случае нештатных ситуаций компания гарантирует оперативную помощь на дорогах, обеспечит быструю доставку запчастей с помощью собственного транспорта. «Союз-Регион» имеет собственные сервисные центры и плотно сотрудничает с сетью сервисных центров ПАО КАМАЗ, которая охватывает всю страну.

САМОЕ ВАЖНОЕ

Система управления для АСУ

ТЕХТРАНССЕРВИС
 МОНТАЖ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

В экспозиции СТТ Экспо особое внимание привлекает стенд ООО «Техтрассервис» – компании, осуществляющей монтаж, демонтаж, диагностику, ремонт, обслуживание и модернизацию технологического оборудования различных производителей. На выставке компания представляет собственную разработку – компьютерную систему управления OSTOPUS для полной автоматизации процесса приготовления высококачественной асфальтобетонной смеси.

ООО «Техтрассервис» осуществляет свою деятельность на всей территории России, а также в странах ближнего зарубежья. В сферу деятельности компании входят асфальтобетонные заводы, бетонные заводы, мельничные комплексы, дробильное оборудование.

Одно из ключевых преимуществ компании – творческий индивидуальный подход к каждому клиенту. Для реализации проектов используются самые эффективные, в том числе нестандартные, решения, отдельно оговариваются и реализуются все пожелания заказчика.

Компания ООО «Техтрассервис» разработала собственную систему управления для асфальтосмесительных установок (АСУ) OSTOPUS, которая обеспечивает полный контроль за основными параметрами



работы АСУ. «Система управления широко используется при модернизации устаревших установок, а также решает проблему нерусифицированных систем управления на АСУ иностранного производства путем полной или частичной замены. Она проста и надежна, имеет понятный, настраиваемый

интерфейс и легко интегрируется в технологическую схему любой АСУ, – рассказывает начальник технического отдела компании ООО «Техтрассервис», Алексей Юрьевич Лаврин. – На сегодняшний день данная система управления перекрывает практически все потребности АБЗ. Кроме того, возможна доработка дополнительных опций по желанию заказчика».

Для реализации проектов используется оборудование российского производства фирмы OVEN, хорошо зарекомендовавшее себя на протяжении многих лет эксплуатации. Такое оборудование всегда есть в наличии во всех крупных городах нашей страны (не нужно долго ждать поставки в случае какой-либо экстренной поломки).

Данная система управления установлена, к примеру, на таких известных марках асфальтосмесительных установок, как Ammann, Benninghoven, DMAP, Marini, Speco, TTM, XCMG, LB, QLB, Bernardi, Teltomat, АСУ производства «Кредмаш» и т.д.

Стоит отметить, что в системе OSTOPUS применен удаленный доступ, который позволяет сервисной службе удаленно подключаться к системе и оперативно



решать внештатные ситуации, а также проводить диагностику и техническое обслуживание.

Приглашаем вас на свой стенд, будем рады ответить на все вопросы!

Павильон 2, зал 8, стенд 8-336
 89608312273 Лаврин Алексей
 89608312271 Дубровин Юрий
 tts_lavrin@mail.ru
 www.ttservis.ru

ООО «МДК»: будущее российской гидравлики



Мелитопольская компания ООО «МДК» – сертифицированный лидер производства гидравлического оборудования и запасных частей для сельскохозяйственной, дорожно-строительной, коммунальной техники, а также тракторов и агрегируемых с ними прицепных и навесных машин. Компания впервые представляет свою продукцию на СТТ Экспо и в первый день выставки уже заключила договор с ПАО «КАМАЗ» о поставке гидравлических распределителей.

ООО «МДК» – одно из самых крупных предприятий России, производящих гидравлическое оборудование и запасные части для сельскохозяйственной техники, отливки из стали, чугуна и алюминия на заказ. В компании работает более 1500 чело-

век, включая лучших инженеров в конструкторских отделах и лабораториях. Продуктовая линейка включает в себя более 2500 изделий.

Одно из важных преимуществ компании – индивидуальное конструирование запасных частей.

Конструкторский отдел проектирует и изготавливает запчасти на заказ для всех моделей сельхозтехники.

ООО «МДК» – управляющая компания четырех обособленных подразделений.

Продукция из Запорожской области уверенно интегрируется в российскую промышленность. В первый день работы выставки компания заключила договор с ПАО «КАМАЗ», согласно которому «МДК-Гидросила» (одно из обособленных подразделений ООО «МДК») будет поставлять в Башкирию гидрав-

лические распределители с пневмоуправлением, которые найдут свое применение в производстве самосвальной техники КАМАЗ.

«Сейчас особенно важно помогать новым территориям и продукции, которая производится там. Вопрос поддержки Минпромторга РФ очень актуален. То, что сейчас мы здесь, – это большая совместная работа», – отмечает генеральный директор ООО «МДК» Светлана Константиновна Агафонова.

На стенде компании представлена гидравлика: гидравлические узлы, цилиндры для различных видов техники (спецтехника, строительная техника, коммунальная техника). Поршневые гидроцилиндры двухстороннего действия – хорошее решение для сельскохозяйственных машин. Поршневые гидроцилиндры двухстороннего действия с двухсторонним штоком и плунжерные гидроцилиндры одностороннего действия подойдут для большинства сфер благодаря своей компактной надежной конструкции. Телескопические гидроцилиндры применяются для подъема платформ тракторных прицепов и кузовов автомобилей. Моноблочные гидрораспределители устанавливаются на тракторах, сельхозмашинах, погрузчиках, экскаваторах. Секционные гидрораспределители предназначены для установки в гидросистемы общего назначения тракторов, сельхозмашин и дорожных машин.

«Мы единственный производитель в России, освоивший распределители с ЛС-системой, – рассказывает коммерческий директор компании Андрей Михайлович Соколенко. – На рынке существует схожая продукция, но это продукция Китая, которая не до конца освоена. В то время как ООО «МДК» производит ее полностью. У нас идет полный цикл производства от разработки до выпуска готовой продукции. «МДК-Гидросила» вносит серьезный вклад в импортозамещение и способен полностью заместить импортную технику на отечественную».

Помимо гидравлического оборудования компания специализируется на литейном производстве для сельскохозяйственной, коммунальной и дорожно-строительной техники.

В планах компании – освоение шестеренчатых насосов. Планируется к выпуску линейка продукции. Кроме того, ООО «МДК» осваивает распределители с электроуправлением. На сегодняшний день в Российской Федерации нет производителя, который выпускал бы распределители с электроуправлением. «На выставке мы завели много новых знакомств с местными производителями, которые готовы разрабатывать и поставлять на рынок совместный продукт, потому что рынок того требует, – дополняет Андрей Михайлович Соколенко. – Это будет прорывной продукт. Электроуправление – это будущее».

Стенд компании – 5-120

ЭКСПО
 СИНЕРГИЯ ОТРАСЛЕВЫХ ВЫСТАВОК
«OFFICIAL SHOW-DAILY»
 Выпуск третий 30.05.2024 г.
 Официальное ежедневное издание выставки
 Специальный выпуск газеты «Промышленный еженедельник»

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия, ПИ № ФС77-19251 от 23.12.2004 г.
УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ:
 ООО «Редакция газеты «Промышленный еженедельник»
 Объединенная промышленная редакция

Генеральный директор, главный редактор
 Валерий Стольников
Заместитель главного редактора
 Елена Стольникова
Шеф-редактор проекта
 Александр Стольников
Дизайн и верстка
 Светлана Селиверстова

Над номером работали:
 Зинаида Сацкая, Татьяна Соколова, Татьяна Калинина, Анастасия Шелепова, Наталья Швецова, Юлия Шувалова
Фотокорреспонденты:
 Руслан Колесин, Анвар Галеев
Редакция газеты на выставке
 Павильон 2, 10-231.1

Адрес для корреспонденции:
 123104, Москва, а/я 29, Промышленная редакция
Тел. редакции:
 (495) 505-76-92
 (901) 578-18-05
 www.promweekly.ru
 www.promred.ru
 doc@promweekly.ru
 pe-gazeta@inbox.ru

Отпечатано типографии
 ООО «Печатные дел мастера»
 109518, Москва, Грайвороновский 1-й пр. 4, строение 30
 Используются материалы и иллюстрации информгентств, госструктур, интернет-ресурсов (minstroyrf.gov.ru, mintrans.gov.ru, stroi.gov.ru, fc-union.com, logirus.ru, rg.ru)
Тираж 7000 экз.
Распространяется бесплатно

САМОЕ ВАЖНОЕ

Через тернии к звездам

Окончание. Начало на стр. 1

– Но самое главное, от этого в первую очередь выигрывает клиент, потому что он в одном месте обслуживает и установку, и шасси».

В 2022 году Scania по известным причинам покинула российский рынок, и из ожидавшихся 20 единиц шасси пришла только одна. Унывать было некогда, и компании пришлось искать варианты, т.к. на складе стояло 20 установок. «Скан Юго-восток» начал покупать оставшиеся шасси Scania, Isuzu и MAZ, которые можно было адаптировать под имеющиеся установки. Постепенно удалось решить проблему с маленькими двух- и трехосными автобетононасосами с высотой подачи от 24 м и четырехосными – от 43 м. Оставалось решить вопрос с большими – 56 м и 63 м.

Обратились на КАМАЗ, но завод был очень перегружен. Тогда Евгений Александрович напрямую позвонил в приемную Минского завода колесных тягачей (МЗКТ). Это предприятие известно тем, что специализируется на выпуске внедорожных, большой грузоподъемности и специальных шасси. Большая часть продукции ориентирована на ВПК, но есть и гражданское направление, выпускаемое под брендом «Волат», что с белорусского переводится как «богатырь».



Сначала здесь не сложилось, потому что такие грузоподъемные, полноприводные проходные машины забирают российские газовщики, нефтяники – и далее по списку. «Влезть» в производственный план не представлялось возможным. Но совет все же дали: «Есть один шанс из ста: если заинтересуешь генерального директора, то, возможно, все получится», – рассказывает Евгений Ефремов. И свой шанс наш производитель автобетононасосов не упустил.

«По рукам» с МЗКТ ударили летом 2022 года, а в 2023 году это сотрудничество принесло компании ПСТ победу на конкурсе «Инновации в строительной технике России» в номинации «Автобетононасос года» с самым высоким АБН, произведенным на территории РФ.

Конечно, на бумаге все выглядит гладко и эффектно, а на самом деле этот год,



который привел к признанию и успеху, был наполнен очень тяжелой и напряженной работой. Компании требовалось 20 единиц шасси, которых не было даже на бумаге. «Моя часть работы – спроектировать эти шасси совместно с МЗКТ, – продолжает рассказ Евгений Ефремов, а «Скан Юго-восток» должен был их заказать и обеспечить обслуживание. Параллельно решали несколько задач, пока шел процесс изготовления опытного образца. Мы начали делать колесную формулу 8x4 и 10x4, причем производили сразу в двух экземплярах – чтобы один отдать на испытание, а на другой установить навесное оборудование для демонстрации уже готового АБН на выставке. В итоге все получилось».

«Считаю, что нам удалось «сдвинуть» тему с нуля», а правильнее было бы сказать, что создать продукт с надежной сервисной поддержкой, опирающейся на развитую дилерскую сеть партнеров – МЗКТ и MAZ. Два года гарантии, которые ПСТ дает на свою технику, – это мощное конкурентное преимущество, которое высоко ценят потребители».

Казалось бы, после такого делового спринта можно взять передышку. Можно, но тогда это будет не ПСТ с его амбициозным лидером. В конце 2023 года решено начать расширять линейку. И уже сегодня вы можете увидеть новый АБН с высотой подачи бетона 58 м на шасси МЗКТ с колесной формулой 8x4, которое было разработано «с нуля». Помимо нового шасси, у компании появился новый поставщик навесного оборудования, это китайская компания Xanjer. Предыдущий партнер – Zoomlion – поставлял хорошее навесное оборудование, и дилерский договор на этот год еще действует, но Xanjer привлек своей узконаправленностью, поскольку занимается только автобетононасосами.

«Это такая же нишевая компания, как и наша, – объясняет замену партнера генеральный директор ПСТ. – И, что важно, она фокусируется на работе с такими крупноузловыми сборщиками, как я. Им интересно не просто поставить навесное оборудование, но получать от нас технические задания, разрабатывать «навески» исходя из наших требований. Подкупает их мобильность, постоянная готовность идти на усовершенствование комплектации, вникать в какие-то «внезапно» воз-



никшие у нас нюансы. Совместно с Xanjer мы добились основного – маневренности наших АБН. И, пожалуй, сейчас можно смело сказать, что мы «самые маневренные» из того, что представлено на рынке. Именно поэтому сочли нужным представить в этом году автобетононасосы только с установками Xanjer, это: АБН 38 м на шасси MAZ 6x4, АБН 43 м, 48 м, 58 м на шасси МЗКТ 8x4 и АБН 63 м на шасси МЗКТ 10x4».

О РЫНКЕ И О СЕБЕ

Поскольку ПСТ единственный производитель автобетононасосов в России, Евгений Ефремов придирчиво анализирует рынок, чтобы четко понимать свою долю и перспективы роста для компании. «Я изучил аналитику. Расклад получается такой. В прошлом году в России реализовано около 200 автобетононасосов, из которых часть была завезена по параллельному импорту. Государство облегчило процедуры сертификации, пытаясь минимизировать ущерб от санкций, но этим пользуются торгующие организации, которые стали возить продукцию, не соответствующую нашим регламентам по безопасности колесных транспортных средств. У них идут перегрузы осей и мостов, максимально технически определенных заво-

дом-изготовителем шасси. Мы не можем себе позволить идти на такие риски. В прошлом году наш объем рынка АБН составил порядка 15%. Понимаем, что можем больше, но надо расширять производственные площади и уже купили полтора гектара земли в Раменском районе Подмосковья. Момент очень хороший, потому что государство сейчас начинает активно поддерживать производственные компании. В прошлом году мы получили первую компенсацию от государства, да, сумма не очень большая, но мы благодарны за это Москве. Сможем направить ее на развитие производства. Считаю, что в ближайшей перспективе (нескольких лет) компания выйдет на выпуск 80–100 единиц в год. В первую очередь это связано с тем, что строительный рынок стремительно растет. Крупные инфраструктурные проекты, жилье, дороги, мосты – все требует бетона. Хочу напомнить, что до 2014 года в России продавалось 600–700 насосов в год, потом был резкий спад до 10–30 штук в год. Рост возобновился с 2018 года. Сейчас спрос есть, на различные высоты, и вот тут ярко проявляется наше основное преимущество. Уже сейчас мы производим АБН с восемью различными высотами, в то время как китайские производители могут предложить только 2–3 высоты максимум».

Совсем невероятно прозвучали слова Евгения Ефремова о том, что такая дорогостоящая техника, как бетононасос, всегда есть в наличии на складе. Ведь клиенту все

всегда требуется «вчера»! «Мы работаем со всеми банками и крупными лизинговыми компаниями, которые могут предложить нашим клиентам оптимальные условия».

Говоря о перспективах, Евгений Александрович делает упор не только на больших высотах (сейчас компания работает над АБН с высотой подачи 68 м), а скорее, наоборот, хочет решить «трудную задачу» создания АБН для частного, скорее даже индивидуального бизнесмена. Такой машины, которая, как говорится, будет еще и «легальной», т.е. не требующей получения спецразрешения на передвижение по дорогам общего пользования.

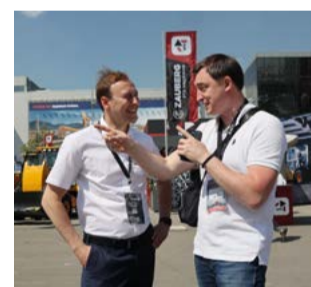
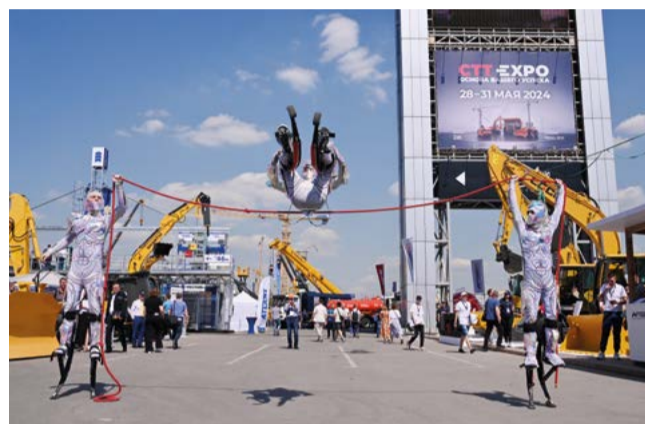
Рассказывая о компании, стратегии ее развития и достоинствах производимой техники, Евгений Ефремов многократно употреблял слово «синергия». Конечно, это совсем не случайно, потому что именно выбор правильных партнеров способен дать мощный бизнес-эффект.

Коллектив компании рад, что ПСТ получил 1 место в номинации СИНЕРГИЯ ГОДА за совместный вклад в развитие сегмента автобетононасосов на рынке РФ с ООО «ПРОСТРОЙТЕХ», ООО «Ханджер РУС», ОАО «Минский завод колесных тягачей», ООО «МАЗ-РУС».

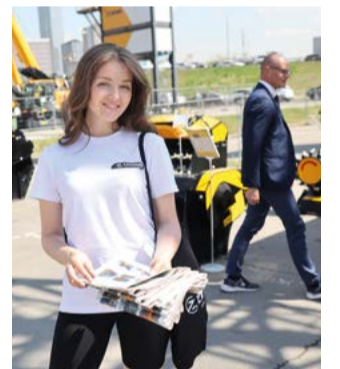
Стенд компании – F-2.60



ФОТОРЕПОРТАЖ



ФОТОРЕПОРТАЖ



САМОЕ ВАЖНОЕ

Двухъярусный мост-дублер

В Калининграде продолжается строительство автодорожно-го моста-дублера двухъярусного в районе улицы Генерала Буткова. Строительство сооружения ведется в рамках национального проекта «Безопасные качественные дороги».



В настоящее время специалисты переустраивают существующие воздушные высоковольтные линии электропередачи на кабельные линии под руслом реки. Это позволит обеспечить безопасный проход крупногабаритных судов.

Строящийся мост ведет к таким памятным местам, как набережная Петра Великого, где пришвартованы различные суда: подводная лодка, научно-исследовательские суда «Витязь», «Космонавт Виктор Пацаев», рыболовецкое судно, а также к выставочным и экспозицион-

ным центрам, Мемориальному ансамблю 1200 воинам 11-й Гвардейской армии, погибшим при штурме города в апреле 1945 года, парку Победы и так далее.

Общая протяженность автодорожного моста составляет 386,7 м. Центральный пролет является судходным и выполнен в виде вертикально-подъемного строения. Подъемный механизм будет расположен в башнях моста, а управление будет осуществляться из здания эксплуатации на левом берегу реки Преголи. Срок завершения строительства – 2025 год.

Готовность объекта – девяносто процентов

Представители заказчика и стройконтроля проверили ход капитального ремонта моста через реку Ирка в Гавриловском муниципальном округе Тамбовской области. Работы ведут по нацпроекту «Безопасные качественные дороги». В настоящее время строительная готовность объекта составляет 90 процентов.

Стоимость контракта составляет более 158 миллионов рублей. Сдача объекта намечена в июне 2024 года.

Длина моста – более 65 метров. Специалисты произвели осмотр уже проделанных работ и сделали замеры металлических барьеров и перил. Подрядчик усилил опоры, заменил балки. По одной из сторон моста уложен первый слой асфальта, ведется подготовка к укладке асфальта остальной части. Одновременно идет подготовка конструкций для гидроизоляции. Кроме того, ведутся отделочные работы под мастовыми пролетами и опорами.

«Автолюбители с нетерпением ждут завершения ремонта моста, так как через него проходит единственный путь, позволяющий напрямую попасть на пензенскую трассу из ряда населенных пунктов Гавриловского округа. Ремонт моста не только улучшит



качество транспортного сообщения, но и повысит уровень безопасности дорожного движения. Применяемые современные технологии позволяют продлить срок эксплуатации дорожного покрытия и повысить его прочность», – отмечает глава Тамбовской области Максим Егоров.

Перечень участков для ремонта в Тамбовской области формируют с учетом обращений жителей. По нацпроекту «Безопасные качественные дороги» приводят в порядок участки дорог, по которым проходят маршруты школьных автобусов, пассажирского транспорта, маршруты к туристическим и культурным объектам.

В 2024 году в Тамбовской области в программу ремонта включили участки дорог общей протяженностью более 200 километров.

В их числе городские улицы, региональные трассы и дороги местного значения, ведущие к социально значимым объектам. В том числе по нацпроекту «Безопасные качественные дороги» планируется отремонтировать 35,6 километров, три объекта в Жердевском, Токаревском и Уваровском округах.

По всем программам в минувшем году в нормативное состояние приведено более 320 километров дорог.

ИТ-технологии в строительстве

В Минстрое России прошло очередное совещание с представителями сметного сообщества и разработчиками программного обеспечения. В совещании приняли участие заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Сергей Музыченко, заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Константин Михайлик, президент Ассоциации развития цифровых решений в сфере стоимостного инжиниринга, ценообразования и технологий информационного моделирования Максим Горинский, а также члены Ассоциации – разработчики специализированных программных продуктов для составления сметной документации, в том числе с использованием информационных моделей.



«Для адаптации сметных расчетов Минстрой России продолжает совместную работу со сметным сообществом и разработчиками программных комплексов в части применения информационных

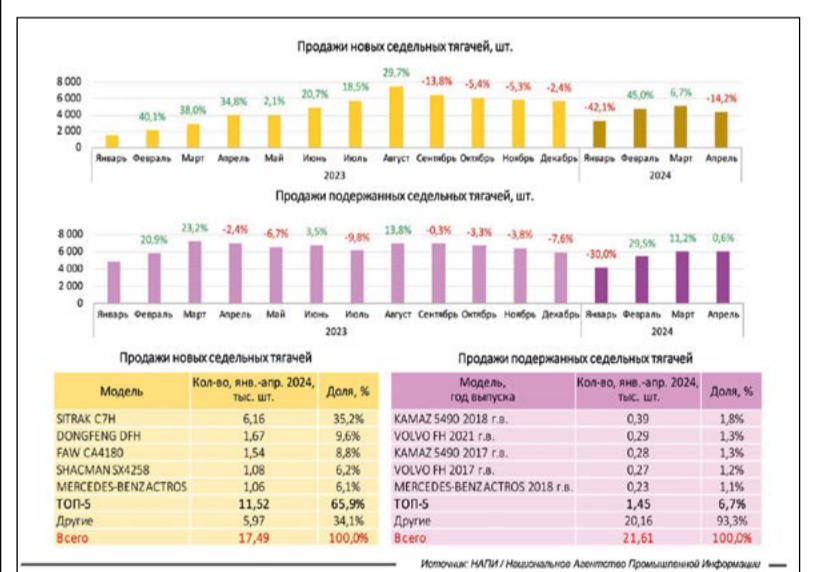
технологий и совершенствования информационных моделей при переходе на ресурсно-индексный метод определения сметной стоимости строительства, а также для адаптации Федеральной

сметной нормативной базы», – отметил заместитель министра строительства и ЖКХ РФ Сергей Музыченко.

Участники совещания обсудили вопросы разработки сметной документации, адаптации базы сметных нормативов. Кроме того, были подняты вопросы внедрения технологий информационного моделирования в сметном деле, интеграции ресурсно-индексного метода определения сметной стоимости строительства, актуализации сервиса комплексной проверки сметных расчетов и подготовки специалистов сметного дела.

«Мы находимся как раз на стыке ценообразования и цифры, а значит, просто обязаны сблизить позиции этих двух направлений. С помощью автоматизации сметы в части ТИМ можно сделать определение стоимости проектных решений еще более достоверным и соответствующим модели, а именно: точнее посчитать стоимость, чтобы заказчик не потерял деньги. Для автоматизации деятельности сметчика, повышения достоверности сметной документации, а также помощи инженеру в расчетах мы готовы поделиться своими разработками», – отметил Максим Горинский.

Парк тягачей омолаживается



По данным маркетингового агентства НАПИ, продажи новых седельных тягачей в январе-апреле 2024 г. выросли на 65,6%, тогда как продажи подержанных тягачей сократились на 13,1%.

Всего за четыре месяца текущего года было продано 17,5 тыс. новых седельных тягачей и 21,6 тыс. подержанных.

Интересно отметить, что в пятерку лидирующих моделей на рынке новой техники вошел Mercedes-Benz Actros и не попала ни одна российская модель. Что, к сожалению, означает его дальнейшую китаизацию. А в

перспективе – прямую зависимость, в том числе и рынка перевозок, причем не только от поставок новых грузовиков, но и сервисного сопровождения техники, уже находящейся в практической эксплуатации.

По данным НАПИ, на рынке подержанной техники самая продаваемая модель – КамАЗ-5490 2018 года выпуска.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА 30 и 31 мая 2024 года

СТТ EXPO



СТТ Forum, 9 пав. 2, зал 8

30 МАЯ	10:30 – 14:00	Конференция «Аренда строительной техники и оборудования в текущих условиях: трансформация рынка и перспективы развития» Организатор: Национальная ассоциация арендодателей строительной техники (НААСТ)
	12:30 – 14:00	Конференция «Безопасность подъемных сооружений. Опыт, перспективы, инновации» Организатор: Ассоциация СРО «РОСМА»
31 МАЯ	11:00 – 13:00	Круглый стол «Влияние развития рынка строительной техники на отрасль в условиях импортозамещения» Организатор: Строительная газета
	13:30 – 15:30	Конференция «Инновации и стратегии для роста в аренде спецтехники и логистике: от управления рисками до оптимизации через ИИ» Организатор: Двигатель

СТО EXPO



СТО Forum 2024 9 пав. 2, зал 11, стенд 11-350

30 МАЯ	10:30 – 15:00	ServiceAuto 2024. Партнер-организатор: Автостат
	10:30 – 11:00	Рынок СТО в РФ. Рынок автосервиса в РФ. Ключевые вопросы сегодняшнего дня
	11:00 – 13:00	Дискуссионный клуб: Автосервис как бизнес <ul style="list-style-type: none"> Вызовы для автосервисной отрасли Клиенты. Саморемонт или делегирование? Отказ от клиентов со своими запчастями как возможность увеличения рентабельности бизнеса Технологии. Буржуизм или необходимость? Технологии в автобизнесе для эффективного командного процесса Сотрудники. Новые рынки поиска персонала
	13:00 – 15:00	Лучший опыт и решения <ul style="list-style-type: none"> Тренды СТО китайских автомобилей Трансформация и развитие продуктовой линейки. Санкционные ограничения. Контрафакт Как привлечь новых клиентов и увеличить средний чек в вашем сервисе без дополнительных вложений
31 МАЯ	15:30 – 18:00	Все про СТО. Партнер-организатор: Правильный автобизнес <ul style="list-style-type: none"> Масштабирование СТО, или Как поставить на поток открытие новых филиалов Кадры для СТО, или Почему мы проигрываем конкуренцию с другими отраслями Обучение мастеров-приемщиков: что нового в 2024 году Продвижение автосервиса: как акцентировать внимание на преимуществах Как зарабатывать на продаже масла и технических жидкостей
	10:30 – 14:30	На каких услугах сейчас выгоднее развивать бизнес и долгосрочные отношения с клиентами? Можно ли масштабироваться? Готовые решения на рынке <ul style="list-style-type: none"> Инструменты для роста, шаги развития, диалог с участниками

Расписание сессий Industry Talks 2024 9 пав. 2, зал 10, стенд 10-550

30 МАЯ	10:30 – 13:30	Диджитал-инструменты для автосервиса Партнер-организатор: Jaky
	14:00 – 15:45	Тенденции шинной отрасли в условиях новой реальности Партнер сессии: Север Авто
	16:00 – 18:00	Цифровые опции для развития шинного бизнеса Партнер сессии: Точка движения
31 МАЯ	10:30 – 13:30	Автозапчасти и ИТ-решения Партнер-организатор: Трейд Софт <ul style="list-style-type: none"> Новые реалии на рынке автозапчастей Онлайн-сервисы для работы с запчастями Автоматизация бизнес-процессов в продаже запчастей Управление складом и работа с неликвидом

COMVEX



Расписание сессий COMvex Talks 2024 9 пав. 3, зал 15, конференц-зал COMvex Talks

30 МАЯ	11:00 – 12:30	Конференция «Безопасность на транспорте как залог эффективной эксплуатации автопарка» Партнер-организатор: Ассоциация Безопасного Вождения <ul style="list-style-type: none"> Квиз «Азбука безопасности» Деловая игра «Эффективное управление при ДТП: информирование, меры реагирования, расследование, корневые причины и проактивные действия»
	13:00 – 17:00	Конференция «Безопасность на транспорте как залог эффективной эксплуатации автопарка» Партнер-организатор: Ассоциация Безопасного Вождения <ul style="list-style-type: none"> Сессия 1: Тренды, бренды, «электрички» Сессия 2: Цифровизация автопарка: за и против. Диалог без купюр Сессия 3: Кому, зачем, когда... переходить на электронные перевозочные документы, путевые листы? Сессия 4: Дефицит кадров на рынке профессиональных водителей. Опыт лидеров
31 МАЯ	10:30 – 12:30	Как и зачем работать с лояльностью клиентов в коммерческом транспорте? Партнер-организатор: Автобосс

LOGISTIKA EXPO



LOGISTIKA FORUM 2024, тема дня: управление цепями поставок 9 павильон 1, зал 1

30 МАЯ	10:00 – 18:00 стенд 1-700	Региональный отборочный турнир соревнований водителей погрузочной техники StaplerCup Организатор: RackFork (РэкФорк)
	10:00 – 14:00 конференц-зал С	Вторая Международная конференция TransChemLogistics 2024 Партнер сессии: Tank Container World. Платное мероприятие
	10:30 – 12:00 конференц-зал А	Сессия: Работа с издержками в цепях поставок
	12:30 – 14:00 конференц-зал А	Сессия: Логистика как инструмент продаж
	14:30 – 16:00 конференц-зал А	Сессия: PRO.Персонал
	16:30 – 18:00 конференц-зал А	Public talk руководителей логистических компаний Логистический бизнес в условиях псевдоустойчивости: ищем точки роста

В программу мероприятий могут быть внесены изменения. Уточняйте на официальных сайтах выставок

САМОЕ ВАЖНОЕ

Маленький калибр – точное попадание

Одна машина для всех задач!

Один из самых интересных участников выставки СТТ Экспо – ООО НПО «НТЭС», производитель малогабаритных мини-погрузчиков FRONTMEN. Мини-погрузчики компании способны легко и эффективно решить широкий спектр задач, с которыми не справляется тяжелая техника.

Широко распространенная за рубежом идея мини-техники только обретает популярность в нашей стране. На сегодняшний день в России ООО НПО «НТЭС» – один из немногих производителей мини-погрузчиков и навесного оборудования.

Многофункциональные специализированные мини-погрузчики торговой марки FRONTMEN разработаны и выпускаются на частном заводе в Республике Татарстан, город Бугульма. Компания «НТЭС» обладает собственным производством и современной сервисной службой. Широкая дилерская сеть компании представлена на российском рынке, начиная от Москвы и заканчивая Мурманском.

Основная задача мини-погрузчиков FRONTMEN – это уборка территорий в стесненных условиях. Мини-погрузчики не являются альтернативой тяжелой технике, они созданы для решения задач, с которыми тяжелая техника не может справиться. Их область применения –

это парки, скверы, дворы, небольшие строительные объекты, сельское хозяйство, школы и т.д. Небольшие размеры позволяют технике заехать на территорию, не повредив покрытие – бордюры или резиновые покрытия на детских площадках, – и выполнить ту же работу, которую выполняет тяжелая техника: убрать снег, подмести, перевезти, вскопать. Благодаря компактным габаритам и малому весу мини-погрузчик способен проехать даже в дверной проем.

Мини-погрузчики FRONTMEN универсальны: компания предлагает большой выбор навесного оборудования для них – более 30 видов, начиная от ковшей всевозможного типа и заканчивая динамическими щетками, отвалами, фрезерно-роторным снегоочистителем и др.

Другое важное преимущество заключается в том, что для управления мини-погрузчиком не требуются никакие удостоверения. Техника очень проста в освоении, и обучиться управлять ею можно буквально за 5 минут. Кроме того, компания «НТЭС» очень лояльна к клиентам и готова на бесплатной основе провести обучение и тест-драйв, а сервисная служба компании работает круглосуточно.

Люди постепенно понимают, что механизация ручного труда необходима. Важно уходить от работы вручную, когда существует техника, способная многократно



снизить трудоемкость процесса и повысить производительность. То, что занимает у человека много времени и стоит ему больших рук и спины, мини-погрузчик делает за считанные минуты – удобно, эффективно и надежно. «FRONTMEN – это когда работа в удовольствие», – отмечает начальник отдела продаж ООО НПО «НТЭС» Ольга Викторовна Чудина.

Стенд компании – 5-170

Мотивированные люди – главный капитал

Становление компании и профессиональную карьеру ее основателя и владельца Евгения Ларина вполне можно считать иллюстрацией известной мудрости: «Успеха чаще всего добиваются те, кто не знает, что неудачи неизбежны».



Двенадцать лет Ларин Евгений Михайлович был, по его собственному выражению, наемным работником. В 2016 году пришло решение двигаться самостоятельно. Конечно, все произошло не по щелчку пальцев, пришлось преодолеть комплексы и страхи, осознать новый уровень ответственности за людей и их семьи, да и за свою семью тоже.

Начинали практически с нуля с десятком сотрудниками-соратниками, которые были «в теме», имея опыт работы с запчастями и дорожно-строительной техникой. Впрочем, начальный капитал был – устойчивые взаимоотношения с людьми как у Ларина, так и у сотрудников компании. В бизнесе запчастей уже были наработанные связи, что и позволило именно на основе запчастей всех европейских марок начать развивать всю компанию. Сегодня компания занимается продажей, обслуживанием и поставкой запасных частей к импортной специальной технике Howo Sinotruk и Tatra. Штат насчитывает около 80 человек, годовой оборот достиг 4 млрд рублей. Ставка на технику китайской компании Howo Sinotruk свидетельствует о понимании реалий сегодняшнего рынка: «Это то решение, которое позволяет нам двигаться вперед, развиваться, искать новые рынки, новые возможности, новых клиентов, новые места», – объясняет Евгений Ларин. Кроме того,

АльянсТракГрупп остался единственной компанией, кто ввозил с 2016 года машины Tatra, так и продолжает их ввозить, обслуживать, обеспечивать запчастями. Прямо с выставки к покупателю уйдет машина с колесной формулой 10 на 10.

Особое внимание компания обращает на качество работы своей сервисной службы. Нужных специалистов в принципе не хватало, а в связи с известными событиями стало еще труднее. Приходится изыскивать разные пути привлечения таких специалистов. «Директора сервиса я знаю почти 20 лет, я его просто забрал из другой организации», – рассказывает Евгений Ларин. – С механиками, инженерами – более сложная ситуация. Приходится людей привлекать на вахтовый режим работы. У нас 70% вахтовиков из Татарстана. Вахта три месяца, но и коэффициент, за который человек готов ехать, надо умножить на четыре. И то, что семьи вахтовиков хорошо обеспечены, стало для них мощным мотивационным фактором, а для компании возможностью эффективной работы. Я думаю, здесь мы одна из немногих активных команд, жаждущих реализовать свои профессиональные амбиции».

Бизнес успешен и устойчив, но стоять на месте нельзя. Развитие компании генеральный директор видит в расширении

выездного сервиса. «Мы будем стараться делать некие ноу-хау для клиентов с упором на то, чего другие не делают, – развивает тему Евгений Ларин. – Мало кто делает выездные сервисы, а для клиентов это очень важный момент. Будем открывать филиалы в Новом Уренгое и в Нижневартовске для того, чтобы быть ближе к клиенту». Также АльянсТракГрупп имеет не только собственную сервисную станцию в Москве (д. Марьино, 50 с1), но и мобильные сервисы, которые позволяют всегда иметь ремонтную бригаду у себя на объекте.

Ежегодно компания вкладывает в развитие 100–200 млн рублей, и это не только производственные статьи, но и обучение персонала. «Это очень важно, когда у тебя есть оборотные средства, причем не кредитные, а свои заработанные, – поясняет ситуацию Евгений. – Именно это и помогает нам двигать и развивать свой бизнес».

Нельзя умолчать об одной важной теме, которая постоянно присутствовала в разговоре с генеральным директором АльянсТракГрупп, какого бы аспекта деятельности компании он ни касался. В первую очередь он говорит о людях, считая, что правильно выстроенные коммуникации внутри компании и за ее пределами – это основа успеха. С невероятным теплом он говорит о своих сотрудниках: «Без своей команды я ничего не добился бы. Я был наемным работником и хорошо усвоил, чего делать не нужно».

Продажей техники, запасными частями и сервисом работа с клиентами не ограничивается. Компания взяла на себя труд обучать клиентов работе с продаваемой техникой. Есть курсы обучения, есть инженеры из Китая прямо на сервисной станции. «Мы их привлекаем для того, чтобы подробно показывать, как эту технику эффективнее эксплуатировать. Большие компании, такие как «Газпром» и «Транснефть» сами к нам выезжают на это обучение. Мы очень ценим свою технику, поэтому хотим повысить квалификацию водительского персонала и у наших клиентов. Обучаем этот персонал максимально подробно, чтобы потом не было претензий к технике, потому что 90 процентов проблем с техникой – это человеческий фактор. А в сегодняшней ситуации в стране это качество очень сильно упало. Что касается техники Tatra, то мы выезжаем прямо на объекты на несколько дней, потому что на обучении экономить время и силы просто нельзя».

АльянсТракГрупп является официальным дилером и партнером производителей грузовой и дорожно-строительной техники Sinotruk (Howo, Sitrak), TATRA TRUCKS a.s., SUNHUNK и других, что показывает высокий уровень не только доверия, но и компании в целом.

Тел.: +7(495)011-00-14
E-mail: info@atg-auto.ru
Сайт: atg-howo.ru / atg-auto.ru
Павильон 3, зал 14, стенд 14-230
ООО «АльянсТракГрупп»

Стенд компании – 14-230

