

**Автомобильный рынок****Грузовой рынок России: продажи на подъеме**

Объем реализации грузовых машин на российском рынке вырос на 37,4% в июле 2017 года, о чем сообщают аналитики «Автостат Инфо» со ссылкой на собственное исследование. За семь месяцев этого года продажи грузовиков увеличились на 43,7% в годовом сравнении.

В прошлом месяце в России было продано 6452 грузовых машин (годом ранее -- 4695 ед. техники). Из этого объема на российские грузовики пришлось 3480 ед. (+8,7%), а на грузовики-иномарки — 2972 шт. (+99,1%). За январь-июль 2017 года объем продаж грузовой техники составил 37 371 ед., тогда как в 2016-м было продано 26 011 машин. Спрос на грузовики российских марок за этот период вырос на 14,5% в сравнении с прошлым годом, а продажи увеличились с 18 833 до 21 562 ед. соответственно. За эти семь месяцев объем продаж грузовиков иномарок вырос на 120,2%, то есть с 7178 до 15 809 ед.

Июльский рейтинг компаний, представленных на грузовом рынке страны, возглавляет «КАМАЗ», который продал 2249 ед. техники (+18,4%). На втором и третьем местах находятся «ГАЗ» (744 шт., -15%) и Volvo (530 ед., +244,2%), а в ТОП-5 входят еще Mercedes-Benz (435 ед., +94,2%) и Scania (429 ед., +102,4%).

Пятерку марок с лидирующими показателя по результатам продаж за январь-июль 2017 года составили «КАМАЗ» (13 827 ед., +23,3%), «ГАЗ» (4757 ед., -1,7%), Volvo (2593 ед., +296%), а также Scania (2354 шт., +144,2%) и Mercedes-Benz (2352 ед., +236%).

Помесячный анализ показывает, что за прошедшие семь месяцев этого года июльский результат продаж новых грузовиков (6452 шт.) стал вторым после июньского максимума — 6517 ед. техники.

<https://avtostat-info.com/News/5714>

Российский рынок LCV продолжил рост в июле

В июле 2017 года в России было продано 8014 ед. легких коммерческих автомобилей, на 8,5% больше, чем годом ранее, о чем стало известно из исследования «Автостат Инфо».

В прошлом месяце объем реализации LCV российских марок вырос в годовом сравнении на 2,6%, а фактические продажи составили 5578 ед. техники. В то же время сегмент LCV-иномарок показал рост на 25,2% в годовом сравнении, с 1945 до 2436 ед. техники соответственно. По результатам первых семи месяцев рынок российских LCV опережает по динамике роста продаж сегмент иностранных брендов. Так, с января по июль 2017 года было продано 41 794 машин отечественных брендов, что на 26% больше продаж прошлого года. А объем реализации иномарок за тот же период вырос на 14,3% и составил 15 600 ед.

«ГАЗ» реализовал в июле этого года 3665 ед. легких коммерческих авто, что на 0,8% ниже результата продаж за аналогичный период 2016 года. С начала года и по июль включительно в России было продано 24 901 ед. LCV марки «ГАЗ», это на 17,7% больше результата продаж за прошлый год. «УАЗ» продал в прошлом месяце на рынке LCV 1265 ед. техники (-0,2%), а за январь-июль реализовал 12 312

ед. (+40%). В июльский ТОП-3 автомобильных марок рынка LCV вместе с «ГАЗом» и «УАЗом» входит также и Ford с результатом 669 проданных ед. техники (+116,5%). В пятерке лидеров рынка LCV за прошлый месяц есть также LADA (648 ед., +36,7%) и Mercedes-Benz (542 ед., +0,4%). ТОП-3 рынка LCV за январь-июль 2017 года закрывает марка LADA — 4575 ед. техники (+63,5%). На четвертом месте в этом рейтинге находится Mercedes-Benz, который за семь месяцев продал в России 4255 легких коммерческих автомобилей (+26,3%), а на пятом — Ford (3632 ед., +55,5%).

<https://avtostat-info.com/News/5713>

Рынок новых автобусов: 25-процентный спад продаж в июле

В июле 2017 года в России было продано 849 новых автобусов, на 24,7% меньше, чем годом ранее, сообщается в результатах исследования «Автостат Инфо». За январь-июль этого года объем проданных автобусов (6199 ед.), на 17% превысил продажи прошлого года (5299 ед.).

Июльское снижение показателей реализации связано со спадом продаж в сегменте российских автобусов. В июле этого года было продано 789 таких автобусов, на 29% меньше, чем годом ранее. В то же время продажи автобусов-иномарок выросли соответственно с 16 до 60 ед. техники (+275%). За семь месяцев продажи российских автобусов выросли на 9,7%, с 5195 до 5698 ед., а объем реализации автобусов иностранных марок увеличился с 104 до 501 ед. техники (+381,7%).

Рейтинг продаж на автобусном рынке РФ в июле этого года возглавил «ПАЗ», реализовавший 541 ед. техники (-11,6%). В прошлом месяце «ЛИАЗ» продал 130 автобусов (2-е место), что на 43% ниже продаж прошлого года. «НЕФАЗ» вышел на третье место в июльском рейтинге с результатом 46 ед. техники (-6,1%). В ТОП-5 автобусного рынка за прошлый месяц попали Yutong (28 ед., +600%), а также «УРАЛ» (18 шт., -14,3%) и «КАВЗ» (18 шт., -50%). «ПАЗ» лидирует на рынке и по продажам за январь-июль — 3399 ед. (+22,4%). «ЛИАЗ» сохраняет второе место рейтинге — 959 шт. (+18%), а «НЕФАЗ» остается третьим — 469 ед. (-20,15%). В ТОП-5 производителей автобусов за январь-июль 2017 года входят также «МАЗ» (265 ед., -43,5%) и «Волжанин» (232 ед., +35%).

<https://avtostat-info.com/News/5717>

Образцово-показательный: мультифункциональный техцентр MAN



В Петербурге открылся крупный мультифункциональный техцентр — филиал компании «Ман Трак энд Бас РУС». Он стал самым современным сервисным центром компании Man Truck and Bus в Восточной Европе.

Новый техцентр располагается на участке площадью 28 100 м². На долю самого техцентра приходится 2000 м². В его составе клиентская зона, пост диалоговой приемки, автоматическая порталная мойка, 24 поста обслуживания и ремонта грузовиков и автобусов, склад запасных частей. Этот техцентр отвечает самым последним требованиям, предъявляемым к сооружениям подобного рода. Именно поэтому у марки MAN на сегодня он считается самым современным в Восточной Европе.

Отметим три его главных особенности. Во-первых, в наличии кузовной участок, который оснащен современным мощным стапелем с силовой ямой. На нем можно править как рамы и кабины грузовиков, так и кузовные элементы автобусов.

Во-вторых, имеется покрасочная камера, которая позволяет окрашивать кабины грузовиков и их надстройки, а также элементы кузовов автобусов. Ей придан достаточно большой участок подготовки под покраску.

Клиентская элита — автобусные компании и владельцы автобусов. Под обслуживание и ремонт автобусов отведен отдельный пролет, тем самым обеспечивается требование MAN о раздельном

обслуживании автобусов и грузовиков. Пока в России это не везде выполняется в силу разных причин, в том числе и экономических. Так вот, в этом пролете предусмотрена яма, которая обеспечивает демонтаж силовой линии с учетом всех особенностей конструкции автобусов при минимальных затратах времени и ресурсов. Ко всему прочему есть два совмещенных пролета, где можно обслуживать до четырех автобусов одновременно.

В глобальных планах MAN на российском рынке — продолжение строительства подобных центров, в частности в Калуге и Рязани.

<http://5koleso.ru/avtopark/obrazcovo-pokazatelnyy-multifunkcionalnyy-tehcentr-man>

Крупный российский перевозчик ООО «Крокус» пополнил автопарк седельными тягачами IVECO Stralis



10 седельных тягачей IVECO Stralis AT440S42 T/P с колесной формулой 4x2 были поставлены крупному российскому перевозчику дилером IVECO в Северо-Западном регионе компанией «ИВ-Сервис».

Автомобили были приобретены для перевозки опасных грузов, поэтому потребовалась особая предпродажная подготовка в соответствии со стандартами ADR. На машинах установили аварийные маячки и тахограф VDO с блоком СКЗИ. Современный специализированный транспорт сводит к минимуму вероятность разливов битума, что имеет большое

значение для охраны и сохранения окружающей среды. Эксплуатируются тягачи в составе полуприцепов-цистерн российского производства. По Рязанской и Ярославской области планируется перевозить битумные материалы и масла.

IVECO Stralis отвечают не только самым высоким требованиям по экологической безопасности и надежности, но и обеспечивают высокий уровень комфорта при длительных перевозках. Комплектация автомобилей включает высокую кабину, две спальные полки, кондиционер, круиз-контроль, топливный бак 800 л, автономный отопитель кабины.

ООО «Крокус» является действующим членом национальной ассоциации перевозчиков нефтепродуктов, которые используются в строительстве дорог федерального значения по всей России. Как отметили в компании, выбор был сделан в пользу бренда IVECO не только из-за надежности Stralis, но и из-за низкой стоимости технического обслуживания. Межсервисный интервал - 100 000 км, широкая сервисная поддержка, высокий уровень комфорта. Сервисный контракт учитывал специфику парка.

Массимилиано Перри, глава представительства IVECO в России, прокомментировал: «В последние годы парк битумовозов начал обновляться, при этом требования к перевозке опасных грузов сегодня предъявляются самые высокие. Мы гордимся тем, что находимся в числе производителей, чья техника эксплуатируется при перевозке нефтепродуктов. Надежность шасси Stralis дает нам уверенность в том, что клиенты в полной мере оценят преимущества бесперебойной эксплуатации автомобилей».

http://www.iveco.com/russia/press-room/release/Pages/2017_Big_delivery_of_10_cisterns_to_Krokus.aspx

АО «СУЭК-КУЗБАСС» пополнил автопарк новыми самосвалами SCANIA

В Новокузнецке состоялась торжественная передача ключей от 15 новых самосвалов Scania P440 CB 8x4 ENZ Акционерному обществу «Управление по профилактике и рекультивации», входящему в структуру АО «СУЭК-Кузбасс». Самосвалы с 440-сильными двигателями и колесной формулой 8x4 оснащены кузовами Wielton объемом 31 м³, позволяющими перевозить до 34 тонн угля.



Техника будет использоваться для вывоза угля с шахт и разрезов компании в Прокопьевском районе к местам погрузки. Углевоз специально разработали для работ в тяжелых условиях и оснастили его:

«Пополнение автопарка 15 самосвалами Scania P440 даст возможность создать 70 дополнительных рабочих мест. Что, в совокупности с техническими характеристиками машин, позволит увеличить производительность и сделать перевозку угля быстрой и безопасной», – заявил руководитель АО

«УПиР» Эдуард Никитин.

Представители обособленного подразделения «Север-Скан АВТО» в г. Новокузнецке отметили: «УПиР – стратегически важное звено в технологической цепочке компании «СУЭК-Кузбасс». Здесь сосредоточились опыт и лучшие достижения работников Сибирской Угольной Энергетической компании. АО «УПиР» применяет накопленные знания для развития угольной промышленности России и обеспечивает работу индустриальному сердцу страны. Мы рады привнести свой вклад в совместное развитие славной истории кузнецкого края. Надеемся, что наша техника поможет в достижении новых рекордов в угледобыче».

https://www.scania.com/ru/ru/home/experience-scania/news-and-events/News/AO_SUEK_Kuzbass_popolnil_avtopark_novimi_samosvalami_Scania.html

HI-SCR – система которая нравится



Компания Dawsonrentals Sweepers заказала у IVECO 46 специализированных шасси Eurocargo грузоподъемностью 15 тонн. Это самый крупный заказ таких шасси IVECO в Великобритании после их повторного запуска под маркой Евро-6 в 2016 г.

Еurocargo Евро-6 оснащаются системой очистки отработавших газов HI-SCR, которая использует пассивную регенерацию сажевого фильтра. По словам управляющего директора Dawsonrentals Sweepers, компания испытывала

огромную потребность в такой системе. Низкие скорости движения, связанные с операцией по уборке улиц, означает, что простои для активной регенерации сажевого фильтра будут частыми. С HI-SCR в них нет потребности. Заказ Dawsonrentals Sweepers шасси IVECO - первый за 8 лет. Компания эксплуатирует около 700 единиц спец техники.

Шасси Eurocargo оснащаются двигателем Tector 7 мощностью 220 л.с. при 2500 об/мин, крутящий момент 800 Нм в диапазоне от 1250 до 1900 об/мин. Двигатель агрегатируется с 12-ступенчатой автоматизированной коробкой передач EuroTronic.

<http://www.autotruck-press.ru/news/1537/>

«КАМАЗ» совместно с турецкой компанией будет производить карданные валы



ПАО «КАМАЗ» и турецкая компания Tirsan Kardan подписали протокол о намерениях создания совместного предприятия по производству карданных валов на территории России.

Протокол был подписан на 86-й Измирской международной выставке в Турции. Со стороны «КАМАЗа» документ подписал генеральный директор компании Сергей Когогин, с турецкой стороны подписантом выступил председатель совета

директоров группы компаний «Тирьякилер» Мехмет Тирьяки. Также в мероприятии приняли участие президент Татарстана Рустам Минниханов и министр энергетики России Александр Новак.

«СП будет называться «Тирсан-Кама» и его цель - производство и поставка карданных валов на конвейеры коммерческой техники РФ и СНГ», - говорится в пресс-релизе к соглашению. Планируется, что будущее предприятие будет располагаться на территории Камского индустриального парка «Мастер».

https://www.kamaz.ru/press/releases/kamaz_sovmestno_s_turetskoy_kompaniey_budet_proizvodit_kardanny_e_valy/

20 самосвалов КАМАЗ-6520 – компании «АФОР-ЛЕС»



КАМАЗ-ЛИЗИНГ» профинансировал покупку компанией ООО «АФОР-ЛЕС» 20-ти самосвалов КАМАЗ-6520. Поставщиком является ООО «ТЕХИНКОМ ПИТЕР» – официальный дилер ПАО «КАМАЗ» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Вся техника оснащена БНО ГЛОНАСС. Ещё десять КАМАЗов планируется поставить лизингополучателю в сентябре.

Сделка заключена по акционной программе от производителя «Царское предложение» с применением субсидии по государственной программе «Своё дело», предполагающей скидку 12,5% на авансовый платёж. Срок лизинга 36 месяцев. График платежей – аннуитетный. По условиям акции «Царское предложение» при покупке самосвалов на шасси КАМАЗ основного и нового модельного ряда и автопоездов в составе автотехники КАМАЗ и прицепной техники производства ПАО «НЕФАЗ» и «Туймазинского завода автобетоновозов» лизинг рассчитывается по сниженной ставке.

Техника КАМАЗ приобретена для использования на строительных работах. Также пополнение парка позволит увеличить объёмы производимых работ и осуществлять транспортировку грузов без привлечения подрядчиков.

Передаваемые грузовики КАМАЗ-6520-21010-43 – самосвалы высокой грузоподъёмности, предназначенные для транспортировки до 20 тонн грузов. Имеют колёсную формулу 6x4 и современную рессорную подвеску. Оснащены топливной аппаратурой BOSCH, системой Common Rail, пневмоподвеской кабины, тахографом российского стандарта с блоком СКЗИ Continental. Также в комплектации – 400-сильный двигатель КАМАЗ экологического стандарта «Евро-4», который в паре с трансмиссией ZF16 обеспечивает самосвалу высокую динамику и отличные эксплуатационно-ходовые качества.

https://www.kamaz.ru/press/releases/20_samosvalov_kamaz_6520_kompanii_afor_les/

«Группа ГАЗ» разработала внедорожный пикап для работы и путешествий в экстремальных условиях



На международном военно-техническом форуме «Армия – 2017» «Группа ГАЗ» представляет опытный образец внедорожного грузовика «Вепрь NEXT», выполненный в форме пикапа. Автомобиль предназначен для работы в лесных и охотничьих хозяйствах, нефтяной и газовой отрасли, автономных путешествий.

Созданный на базе узлов ГАЗ-33088 «Садко» автомобиль обладает огромным внедорожным потенциалом. Жестко

подключаемый передний мост, самоблокирующиеся дифференциалы в переднем и заднем мостах, понижающая передача, пневмоподкачка и пневморегулировка колес, высокий дорожный просвет, большие углы въезда/выезда, 18-дюймовые колесные диски с вездеходной резиной и мощная механическая лебедка позволяют автомобилю преодолевать самые сложные препятствия. В то же время автомобиль обеспечивает водителю и пассажирам высокий уровень эргономики и комфорта, непривычный для внедорожного грузовика. Просторная и комфортабельная кабина с широким дверным проемом укомплектована поддресоренным водительским сиденьем с анатомической поддержкой, пятью уровнями регулировки и поясным подпором.

На автомобиль установлена металлическая бортовая платформа с задним откидным бортом. Полная масса автомобиля – 6850 кг, грузоподъемность – 2,5 т. Габаритная длина – 6430 мм, ширина – 2268 мм. Клиренс – 315 мм, глубина преодолеваемого брода – 950 мм. Передаточное число понижающей передачи – 1,982. Пикап «Вепрь NEXT» укомплектован современным дизельным двигателем ЯМЗ-534 мощностью 149 л.с. с максимальным крутящим моментом 490 Нм.

<http://gazgroup.ru/media/news/gruppa-gaz-razrabotala-vnedorozhnyy-pikap-dlya-raboty-i-puteshestviy-v-ekstremalnykh-usloviyakh/>

Чистая прибыль ПАО "ГАЗ" снизилась в 1 полугодии 2017 года

Из опубликованной информации на сайте аналитического агентства "Автостат" следует, что ПАО "ГАЗ" в первом полугодии 2017 года снизил чистую прибыль по РСБУ в 4 раза - до 87,838 млн рублей против 350,464 млн рублей в январе-июне прошлого года. Данные приводятся из отчетности компании.

Напомним, что ПАО "ГАЗ" производит автокомпоненты для их последующей поставки на сборочные конвейеры.

По данным агентства "Финмаркет" выручка за первое полугодие 2017 года выросла на 5,6% и составила 9,526 млрд рублей, в том числе выручка от реализации продукции собственного производства - 8,768 млрд рублей (+ 13,9%), себестоимость - 8,848 млрд рублей (+10,7%).

По состоянию на 30 июня 2017 года получена чистая и доналоговая прибыль, при этом показатель прибыли (убытка) от продаж имеет отрицательную величину. В качестве основных причин такой ситуации отмечают снижение рентабельности продаж (-3,82%) из-за роста уровня инфляции на ТМЦ (товарно-материальные ценности) и ТЭР (топливно-энергетические ресурсы), увеличение сальдо по процентам к получению и уплате (+94,3 млн рублей; сальдо отрицательное в размере 1,007 млрд рублей), при уменьшении сальдо по прочим доходам и расходам (-62,3 млн рублей; сальдо положительное в размере 1,336 млрд рублей).

Долгосрочные обязательства в течение первого полугодия снизились с 46,184 млрд рублей до 43,025 млрд рублей, краткосрочные - выросли с 8,407 млрд рублей до 10,455 млрд рублей.

Бухгалтерская отчетность ПАО "ГАЗ" не отражает данные о доходах других компаний "Группы "ГАЗ".

<http://www.trucksale.ru/news/Чистая-прибыль-ПАО-ГАЗ-снизилась-в-1-полугодии-2017-года-4989/>

«Группа ГАЗ» намерена занять 5% турецкого рынка LCV

«Группа ГАЗ» ставит перед собой цель к 2022 году занять 5% доли рынка LCV Турции, увеличить количество точек продаж до 50 и расширить модельную линейку на турецком рынке. Об этом заявил директор по экспорту «Группы ГАЗ» Леонид Долгов. «Это амбициозные цели, но мы уверены, что качественный продукт, локальная сборка и правильное позиционирование помогут нам в короткие сроки стать «автомобилем выбора» как для коммерческих клиентов, так и для крупных государственных компаний и проектов в Турции», – отметил он.

Сегодня «Группа ГАЗ» реализует современный модельный ряд автомобилей в Турции, который

включает в себя бортовые автомобили с однорядной и двухрядной кабиной, шасси под различные виды спецтехники, грузовые фургоны с объемом кузова до 13,5 куб.м и грузопассажирские фургоны-комби. В общей сложности на базе техники ГАЗ, представленной в Турции, можно построить более 200 версий автомобилей специального назначения, сообщает пресс-служба «Группы ГАЗ».

Вся модельная линейка, представленная в Турции, производится на собственном сборочном производстве «Группы ГАЗ» в Сакарии, где в начале августа началось производство грузового цельнометаллического фургона и фургона-комби «ГАЗель Next». Основные комплектующие для автомобилей поставляются из России, а также закупаются у турецких поставщиков. Первые грузовые цельнометаллические фургоны и фургоны-комби «ГАЗель Next», собранные на заводе ГАЗа в Турции, поступят в продажу на турецкий рынок этой осенью.

Как сообщалось ранее, с запуском новых моделей «Группа ГАЗ» открывает собственную дочернюю компанию в Турции, что позволит еще быстрее развиваться на местном рынке.

<https://www.autostat.ru/news/31110/>

«РОССЕТИ» и Группа ГАЗ договорились о сотрудничестве по ряду направлений

«Группа ГАЗ» и компания «Россети» подписали соглашение о сотрудничестве в области применения современной автомобильной техники для электросетевого хозяйства России. В рамках соглашения компании намерены вести сотрудничество по обновлению парка автомобильной техники для электросетевого хозяйства страны.

Сотрудничество компаний подразумевает также расширение линейки дизель-генераторных установок (ДГУ) на базе двигателей Ярославского моторного завода «Группы ГАЗ», с учетом перспективных потребностей ПАО «Россети». ДГУ на базе двигателей ЯМЗ применяются в качестве основных, резервных или аварийных источников электроэнергии в помещениях, а также для электропитания тепловозов, карьерных самосвалов, установок связи и др.

Также компании договорились о разработке новых образцов высокоэкологичной техники, включая гибридные автомобили и электротранспорт, и планируют сотрудничать в создании инфраструктуры для эксплуатации электротранспорта в регионах РФ.

<http://www.napinfo.ru/news/gruzoviki-i-avtobusy/rosseti-i-gruppa-gaz-dogovorilis-o-sotrudnichestve-po-ryadu-napravleniy>

Старт предзаказа на УАЗ ПРОФИ со скидкой 100 000 рублей



Ульяновский автомобильный завод начинает принимать предварительные заказы на новый LCV УАЗ ПРОФИ и предлагает скидку в размере 100 000 рублей по программам «Трейд-ин» и «Утилизация».

УАЗ ПРОФИ - это новая модель в сегменте легких коммерческих автомобилей грузоподъемностью 1,5 тонны. Новинка отличается мощностью в сочетании с топливной эффективностью, и предлагает уровень комфорта легкового

автомобиля при проходимость на уровне других моделей УАЗ.

За счёт внедрения автопроизводителем новых программ «Трейд-ин» и «Утилизация» специально для новой модели УАЗ ПРОФИ, на старте продаж минимальная стоимость модели ПРОФИ в комплектации «Стандарт» составит 649 000 рублей, в комплектации «Комфорт» — 699 000 рублей. А, как стало известно Авто@mail.ru стоимость автомобиля без применения данных финансовых программ составит 749 000 рублей.

В базовой комплектации доступны ABS, подушка безопасности водителя, электростеклоподъемники, центральный замок, а также электрзеркала. Кондиционер, противотуманные фары, дополнительные

регулировки сиденья и аудиосистема доступны за доплату 50 000 рублей.

УАЗ ПРОФИ комплектуется новым мотором ZMZ-PRO мощностью 160 л.с., однако, судя по сертификационным документам, отдача силового агрегата составляет 135 л.с.

Напомним, что программы «Трейд-ин» и «Утилизация» на текущую коммерческую линейку УАЗ прекращают своё действие с начала сентября.

<http://www.trucksale.ru/news/Старт-предзаказа-на-УАЗ-ПРОФИ-со-скидкой-100-000-рублей-4984/>

МАЗ снизил продажи грузовиков в России

МАЗ в июле в России снизил продажи грузовиков на 1,9%. По данным агентства «Автостат» число регистраций новых МАЗов в РФ составило 310 штук, в то же время объем рынка в июле вырос на 40,9% до 6 652 машин.

МАЗ занял восьмую строчку среди наиболее популярных марок грузовых автомобилей. Хуже, чем МАЗ в июле сработал только ГАЗ. Группа снизила продажи в сравнении с прошлым годом на 5,6% до 672 машин. Volvo, Scania, MAN и DAF увеличили продажи в июле более, чем в два раза.

Лидером рынка остался КАМАЗ, который нарастил сбыт на 18,7% до 2 098 машин в июле.

По итогам семи месяцев российский рынок HCV вырос на 43,8% до 38,2 тыс. автомобилей. Его лидером остается КАМАЗ, чьи продажи выросли на 25,3% до 13,3 тыс. штук, на втором месте ГАЗ, увеличивший сбыт на 3,2% до 4,2 тыс. штук. На третьем выросшая в четыре раза Volvo с 2 641 машиной. На четвертом — Mercedes, увеличивший сбыт в 3,4 раза до 2 384 единиц. Рядом с ним Scania с приростом в 2,5 раза до 2 381 грузовика. МАЗ лишь шестой. Белорусскому производителю по итогам семи месяцев удалось увеличить сбыт на 14,8% до 1 958 грузовиков.

<http://ati.su/Media/News.aspx?ID=139687&HeadingID=7>

Крупнейший индийский производитель автомобилей инвестирует \$625 млн для увеличения продаж

Крупнейший индийский производитель автомобилей Tata Motors намерен инвестировать 40 млрд рупий (\$625 млн) с целью нарастить продажи пассажирских и грузовых автомобилей.

Tata инвестирует 25 млрд рупий в подразделение по выпуску пассажирских автомобилей и 15 млрд рупий - в производство грузовиков в текущем году и в последующие годы, приводит The New York Times слова CEO компании Гюнтера Бутшека.

Tata Motors также сообщила о разработке стратегии, которая позволит ей со временем занять до 20% рынка экспорта коммерческих автомобилей.

Одним из пунктов данной стратегии является создание компактной и эффективной цепочки поставок, сократив число своих поставщиков с 200 до 100. Кроме того, компания сфокусируется на сокращении расходов, разработке новых моделей машин и увеличении объема производства.

<http://www.finmarket.ru/database/news/4591439>

Новая модель SPECPRICER для перевозки крупногабаритного груза



Модельный ряд SPECPRICER пополнился новинкой для перевозки крупногабаритного груза массой до 20 тонн и контргрузов для дорожных кранов.

Изначально модель 8376P3 разрабатывалась по заказу крупной нидерландской компании Mammoet для перемещения специальных объектов.

SPECPRICER 8376P3 получил конструкцию повышенной

надежности и дополнительные точки крепления груза для максимальной безопасности. Габаритные размеры прицепа составляют 4,7м x 2,5м (д x ш), погрузочная высота 1,2 м. Техника спроектирована для перевозки контргруза под модели кранов Liebherr LTM 1055-3.1 и Tadano ATF 220G-5. Груз на платформе полуприцепа удерживают утопленные в настил коуши, которые дополнительно размещены по бокам площадки через каждые 500 мм.

Тягово-цепное устройство прицепа совмещается с фаркопом Rockinger модели 567A8000. Высота ТСУ при редком исполнении — 1070 мм, при постоянном — 820 мм. Пневмоподвеска прицепа позволяет корректировать жесткость упругих элементов в зависимости от загрузки и обеспечивает необходимую плавность хода. Такой тип подвески гасит динамические удары при движении по бездорожью: ход оси составляет от 100 до 150 мм, а толчки и вибрация фактически не передаются на раму и груз.

<http://comtrans.biz/news/companies/novaya-model-specpricep-dlya-perevozki-krupnogabaritnogo-gruza-372125/>

Техника для оптимальных перевозок



Очередную партию тентовых полуприцепов ТОНАР-974611ДН приобрела международная логистическая компания, одна из лидеров на рынке грузоперевозок Восточной Европы, России и стран СНГ.

Тонар-974611ДН - это шторный полуприцеп, со сдвижной крышей и сдвижными боковинами. Данный вариант растентовки полуприцепа позволяет не только максимально правильно расположить груз, но и в целом сокращает время загрузки-разгрузки.

Внутренняя высота полуприцепа 2700 мм (!) и длина 16,5 м в совокупности увеличивают кубатуру до 110 куб.м.

Ещё одним преимуществом Тонар-974611ДН являются оси с дисковыми тормозами (также производства Тонар).

<https://www.tonar.info/news/tekhnika-dlya-optimalnykh-perevozok/>

РЫНОК ГРУЗОВЫХ ШИН

Рост после падения: российский рынок шин



Продажи грузового автотранспорта в 2016 году продемонстрировали рост на 4,2 %: в 2016 году было реализовано 53 330 грузовых автомобилей, что на 2127 ед. больше, чем в 2015 году (данные АА «Автостат»). И это, без сомнения, оказало влияние на шинный рынок.

Важный момент для рынка: в конце 2015 года шинная отрасль перешла из-под контроля Министерства энергетики в ведомство Министерства промышленности и торговли.

Совместно с Минпромторгом удалось решить задачу по защите рынка от демпинга китайских игроков. Введены пошлины на ввоз грузовых цельнометаллокордных (ЦМК) шин. Ставки в зависимости от компании составляют от 14,8 до 35,4 %.

Благодаря росту рынка грузовых автомобилей, реализации отложенного спроса вследствие стабилизации курса рубля и дефицита дешевого предложения от китайских производителей из-за

антидемпинговых пошлин рынок грузовых ЦМК шин в прошлом году показал отличные результаты, увеличившись на 13 %.

При этом АО «Кордиант» стало лидером по динамике роста производства (+56 %), а шины Cordiant Professional благодаря топливной экономичности и сцеплению с дорогой на уровне премиальных брендов заняли второе место на рынке грузовых ЦМК шин с долей 19,9 % и первое — по приросту доли.

По прогнозам экспертов, в 2017 году рынок ЦМК шин продолжит расти — общая емкость составит 3,64 млн шт. Этому будет способствовать увеличение продаж грузовых автомобилей (по прогнозам, в 2017 году будет продано 60 тыс. грузовиков), при этом потребительский спрос продолжит смещаться в среднеценовой сегмент, что приведет к обострению конкуренции среди производителей.

В то же время компания «Мишлен» видит в российском рынке большой потенциал возможностей. По внутренним оценкам «Мишлен», рынок грузовых шин в России составляет 5,8 млн шин, из которых 3,2 млн — это радиальные шины. «Радиализация» — один из движущих факторов рынка грузовых шин, отмечает Михаил Журавлев, директор департамента грузовых шин Michelin в Восточно-Европейской зоне. «Рынок восстанавливается после двухлетнего падения, обусловленного экономическим кризисом, растет общее потребление, и по нашим расчетам рынок грузовых шин и, в частности, радиальных в горизонте 2019 года увеличится на 400 тыс. ед. За 4 года прирост составит 19 %», — сказал Михаил Журавлев.

<http://5koleso.ru/avtopark/rost-posle-padeniya-rossiyskiy-rynok-shin>

Кенда представила новые коммерческие шины



Тайваньская Kenda презентовала новые шины Kenda Komendo 2 KR100 для легких грузовиков и микроавтобусов

Kenda Komendo 2 KR100 принадлежат к категории коммерческих шин, вследствие чего они были снабжены конструкцией, которая способна обеспечивать оптимальную устойчивость при высоких нагрузках. Кроме этого, волнообразная форма канавок была разработана для улучшения управляемости и снижения уровня неравномерного износа, а дизайн блоков в плечевых блоках был оптимизирован для улучшения устойчивости. Непрерывные ребра протектора делают шины еще более долговечными, а многочисленные тонкие канавки увеличивают сцепление на мокром покрытии.

Шины доступны в четырех размерах: 155R13C, 165R13C, 185R14C и 195/75R16C.

<http://colesa.ru/news/54906>

Нижнекамские ЦМК-шины вошли в список лучших товаров Татарстана



Шина производства Нижнекамского завода шин ЦМК стала лауреатом конкурса «Лучшие товары и услуги Республики Татарстан» в номинации «Продукция производственно-технического назначения»

В 2017 году в список лучших товаров Республики Татарстан вошли пневматические бескамерные шины Кама NF 202 (в размере 385/65 R22,5) радиальной конструкции с металлокордом в каркасе и брекере, обладающие дорожным рисунком протектора. Шины, разработанные специалистами Научно-технического центра «Кама», предназначены для

эксплуатации на рулевых осях грузовых автомобилей и автобусов на дорогах с усовершенствованным капитальным покрытием при температуре окружающей среды от -45 °С до +55 °С.

В этом году на конкурс «Лучшие товары и услуги Республики Татарстан» поступило 449 заявок от 207 предприятий-производителей, организаций, учреждений и мастеров народных и художественных промыслов республики. Лауреатам и дипломантам предоставляется право использовать логотипы конкурса для маркировки своей продукции.

<http://colesa.ru/news/54914>