

Активные игроки в узком сегменте

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АВТОБЕТОНОНАСОСОВ

Автобетононасосы — бетононасосы, установленные на грузовые шасси совместно с бетонораспределительными стрелами, применяются на ранних этапах возведения малоэтажных или высотных зданий и других сооружений. Данная техника незаменима при укладке бетона, строительстве мостов, дорог и других инженерных сооружений из монолитного и железобетона. Автобетононасосы предназначены для оперативной и эффективной доставки свежеприготовленной бетонной смеси в горизонтальном и вертикальном направлениях непосредственно к месту укладки в условиях, когда в малые сроки нужно уложить большие объёмы бетона, а также когда важна мобильность бетоноподающего оборудования на строительной площадке. Они отличаются мобильностью, скоростью и точностью подачи.

В 1927 году при использовании бетонолитной башни инженерам Максусу Гисе и Фритцу Гелле пришла идея, подавать бетон от бетономешалки напрямую к месту использования. При этом было необходимо оставить потребление энергии на низком уровне по сравнению с использованием бетонолитной башни. Сокращённое содержание воды в бетоне позволяло экономить не только энергию, но и помогало материалу твердеть быстро и надёжно. Гравий или дробленый каменный материал также нашли применение. Подача бетона осуществлялась на высоту до 38 м, а дальность подачи составляла 120 м. Первый автобетононасос этой марки был выпущен компанией Putzmeister в 1968 году. Естественно, на протяжении этих лет были как взлёты, так и падения рынка, и особо на его состояние повлиял последний экономический кризис. Но несмотря на то что данный сегмент техники постоянно совершенствуется и растёт, особенно вверх.

Как обстоят дела с автобетононасосами сегодня нам рассказали ведущие производители и поставщики данного оборудования.

В нашем обсуждении приняли участие:

- **Константин Ким**, руководитель направления КМУ и автобетононасосов DY в РФ и СНГ;
- **Сергей Горьков**, менеджер по продажам бетоносмесительной техники ООО «Либхерр-Русланд»;
- **Андрей Настычук**, технический директор ООО «Путцмайстер-Рус»;
- **Цзян Вень**, президент SANY Group в России;
- **Леонид Кулецкий**, генеральный директор ООО «Швинг-Штеттер Руссланд».



1. Представьте ассортимент автобетононасосов, поставляемых вашей компанией на российский рынок, с указанием основных рабочих параметров. Машины какого типоразмера, высоты подъёма пользуются наибольшим спросом?

**Константин Ким,
DY**

У компании Dong Yang существует ассортимент автобетононасосов от 25 до 57 метров. До недавнего времени в России наиболее предпочтительной являлась длина стрелы от 38-45 метров, но в настоящее время, как вы видите, строительство в РФ является растущей отраслью, соответственно, увеличился спрос и на модели длиной более 55 метров.

**Андрей Настычук,
Putzmeister**

Будучи одним из лидеров отрасли Putzmeister поставляет на рынок в России полный спектр автобетононасосов, удовлетворяющих потребности и запросы любой строительной площадки. Это может быть работа над малоэтажным строением, коттеджем, или это может быть Лахта центр – самое высокое здание в Европе, или это может быть работа над танкерами по сжижению природного газа на Ямале. Владельцы насосов Putzmeister всегда уверены в высочайшем сервисе и уровне консультации, предоставляемой нашими специалистами на любом этапе обслуживания. Благодаря продуманному инженерному подходу к предложению и портфолио компании, наибольшим

спросом пользуются автобетононасосы с высотой подачи от 24 до 63 метров.

**Сергей Горьков,
Liebherr**

Наибольшим спросом до недавнего времени пользовались автобетононасосы с высотой стрелы 37 и 43 м, но в последнее время много запросов на автобетононасосы с большими параметрами. Мы предлагаем модели автобетононасосов со стрелами 47 и 50 метров. У Liebherr они очень компактные и могут быть смонтированы на 4-х осное шасси. Автобетононасосы со стрелами большей высоты пользуются очень ограниченным спросом из-за достаточно высокой стоимости и больших габаритных размеров.

**Цзян Вень,
Sany**

На рынок в России нами поставляются насосы от 25 до 63 метров. Наибольшей популярностью пользуются насосы новой серии C8 SY43 или SY38. Особенно на Дальнем Востоке.

**Леонид Кулецкий,
Schwing**

Группа Schwing производит автобетононасосы с вылетом стрелы от 20 до 65 м и производительностью от 107 м³/час до 168 м³/час. Все эти машины доступны для поставки на рынок РФ и

могут быть укомплектованы индивидуально по желанию покупателя любым дополнительным оборудованием. После кризиса 2014 года самой популярной моделью автобетононасосов Schwing в РФ стала машина S36X с высотой подъема 36 м на шасси КАМАЗ. Второй по популярности моделью является S43SX с высотой подъема 43 метра. К сожалению, такая тенденция сложилась в последние годы в связи с высоким курсом Евро, а соответственно, и высокой ценой оборудования в рублёвом эквиваленте. До кризиса наибольшей популярностью пользовались более крупные модели.

2. На чём сконцентрированы усилия компании в разработках новых моделей (стрела, бетоновод, система контроля и пр.) и почему?

**Константин Ким,
DY**

Мы прилагаем максимальные усилия для того, чтобы достичь более лёгкого веса установки при сохранении максимальной стабильности в работе нашего оборудования. Снижение веса обеспечивает экономию топлива, и как следствие, выгоду использования техники для владельца оборудования. Интегрированная система управления предотвращает опрокидывание автобетононасоса, обеспечивая тем самым максимальную стабильность всей конструкции.



**Сергей Горьков,
Liebherr**

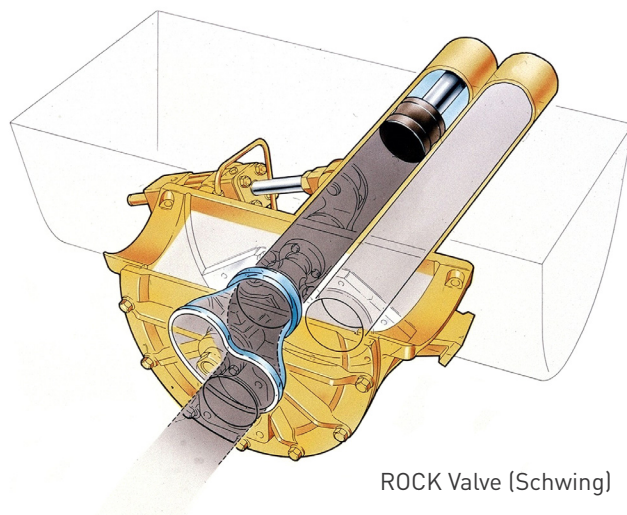
Компания разрабатывает модели с меньшим весом в связи с вводом ограничений на проезд по дорогам общего пользования. Новые компактные 5-ти секционные стрелы для возможности работы в ограниченном по высоте пространстве. Особое внимание уделяется бетоноводу, а именно применению на стреле только стандартных, одинаковых поворотов. Также важны разработки для повышения устойчивости машины. Благодаря запатентованной системе опор ХХТ автобетононасосы Liebherr не требуют электронного регулирования движения стрелы. Устойчивость машины в работе достигается механически, что делает работу машины более надёжной и безопасной. Также была проведена важная модернизация насосной группы и системы управления, что сделало технику ещё более удобной в эксплуатации и сервисном обслуживании.

**Андрей Настычук,
Putzmeister**

Putzmeister постоянно совершенствует несколько направлений: это механика, гидравлика и электрика. Благодаря собственным современным решениям, компания поставляет одни из самых безопасных и эффективных насосов на рынки Европы. Новые решения проходят многоуровневое тестирование в собственном центре НИОКР на базе центрального завода в г. Айхталь. И поступают в серию только после такой проверки.

**Цзян Вень,
Sany**

Основным ориентиром компании является качество продукции и сервиса. Преимуществом насосов, которое развиваем, является качество



ROCK Valve (Schwing)

изнашиваемых частей. Например, уже в стандартной поставке вы можете получить двухслойные трубы бетоновода.

**Леонид Кулецкий,
Schwing**

Компания Schwing непрерывно занимается совершенствованием абсолютно всех компонентов автобетононасосов.

Легендарный запатентованный ROCK-шибер от Schwing постоянно совершенствуется для ещё большей герметичности и способности держать ещё большее давление чистой воды, что недоступно для систем других производителей.

Ведутся работы по усовершенствованию схемы раскладки распределительной мачты, в результате чего была выпущена новая модель автобетононасоса S38SX Reptor, способная разложиться на всю длину под потолком до 7,4 метра.

Наши уникальные аутригеры также постоянно развиваются для того, чтобы насос мог выполнять





все свои функции с минимальным выдвиганием опор, минимизируя занимаемое им пространство на площадке.

Разработки в области гидравлики и совершенствования насосной группы требуют отдельного разговора. Schwing — это единственный производитель бетононасосов, который разрабатывает и производит все необходимые гидравлические и электронные компоненты, а также стрелы и рабочие цилиндры, в основном собственные. Каждый компонент бетононасоса производится для работы с другим компонентом одним производителем, таким образом мы имеем возможность постоянно совершенствовать эти компоненты для достижения ещё большей энергоэффективности, плавности и снижения потерь.

3. Какие новые разработки для наращивания высоты подъёма бетона ваша компания представила в последние 2 года?

**Константин Ким,
DY**

Компания DY не планирует разработку новых моделей для наращивания высоты подъёма бетона более 57 метров.

**Сергей Горьков,
Liebherr**

Мы представили новую облегчённую версию автобетононасоса с 5-ти секционной стрелой высотой 50 м и модернизированной системой опор ХХТ. Модель ТНР 140 Н 50 М5 ХХТ стала флагманом автобетононасосов Liebherr, и спрос на неё превысил все ожидания.

**Андрей Настычук,
Putzmeister**

В течение двух лет компания достигла положительных результатов в совокупном инжиниринге продукции, благодаря чему на российском рынке появились модели, которые не превышают максимально допустимую нагрузку на ось, что порой критично для перемещения техники. Это модели Putzmeister BSF36-4 16H и Putzmeister BSF42-5.16H. Подробную информацию о них вы можете получить у наших специалистов.

**Цзян Вень,
Sany**

Компания Sany благодаря собственным разработкам, уже в стандартной комплектации поставляет насосы производительностью до 200 куб



бометров в час. Пяти и шести секционные стрелы. Это улучшение было достигнуто в последние годы. Усовершенствована система безопасности и предупреждения, а также контроля неисправностей.

**Леонид Кулецкий,
Schwing**

Многие согласятся, что разработка стрелы автобетононасоса в области ещё большей дальности подачи в последнее время становится не актуальной, т.к. технические характеристики шасси и нагрузки на оси имеют определённые пределы, а более длинная стрела неизбежно увеличивает общую массу автобетононасоса. Но 2 года назад Schwing выпустил новую модель автобетононасоса S 65 SXF с максимальной высотой подачи 64,25 метра.

4. Шасси каких компаний наиболее часто используются для установки ваших комплектов бетононасосного оборудования?

**Константин Ким,
DY**

Выбор шасси для установки автобетононасосов DY определяется в соответствии с ценой, качеством, мощностью шасси для подачи бетона на высоту, условиями эксплуатации и, конечно, монтажными характеристиками в зависимости от допустимой нагрузки на оси в той или иной стране. Учитывая все эти особенности, в России наиболее

популярными шасси для установки автобетононасосов DY являются Mercedes-Benz и MAN.

**Сергей Горьков,
Liebherr**

В России это MAN и КАМАЗ, но мы способны установить наше оборудование практически на любое шасси.

**Андрей Настычук,
Putzmeister**

Мы не концентрируемся на каком-то одном поставщике, в разных странах по-разному, но чаще всего это Mercedes-Benz, MAN, Volvo.

**Цзян Вень,
Sany**

На российском рынке мы предлагаем шасси таких производителей как Daewoo, Ford, а также традиционное для Sany — Volvo.

**Леонид Кулецкий,
Schwing**

Schwing как и любой другой немецкий производитель, производит надстройки автобетононасосов для установки на шасси практически всех европейских производителей. Наиболее часто для установки автобетононасосов Schwing использует шасси MAN и Mercedes-Benz. Специально для РФ и стран Таможенного союза Schwing производит автобетононасосы для установки на шасси КАМАЗ.



5. Что предпринимается для быстроты сервисного обслуживания и поставки запасных частей?

**Константин Ким,
DY**

Автобетононасос — это техника, которая работает 7 дней в неделю 24 часа в сутки.

Для бесперебойной работы техники наших клиентов необходимо, чтобы в каждом крупном городе был партнёр, обеспечивающий регулярную поставку запасных частей DY и представляющий услуги сервиса на протяжении 24 часов в сутки ежедневно. В настоящее время DY Corporation ищет эксклюзивного дистрибьютора по направлению автобетононасосов DY для представления интересов своей корпорации на всей территории России.

**Сергей Горьков,
Liebherr**

Сервисная инфраструктура нашей компании постоянно расширяется. За счёт развитой филиальной сети обеспечивается поддержание значительного количества запасных частей в непосредственной близости от заказчиков. А наличие достаточного количества сервисных инженеров, прошедших обучение на заводе в Германии, позволяет оперативно проводить ремонт и сервисное обслуживание техники Liebherr на всей территории России.

**Андрей Настычук,
Putzmeister**

Мы находимся в состоянии постоянного, поступательного развития. Так, мы расширили наш склад запчастей в Москве, усовершенствовали логистику из Германии. И уже не новость, но стоит отметить, все наши специалисты проходят ежегодные курсы повышения квалификации на базе нашего учебного центра в Германии. Что, кстати говоря, доступно и для наших заказчиков.

**Цзян Вень,
Sany**

Развитая дилерская сеть и скорость поставки запчастей и изнашиваемых деталей совершенствуется, благодаря постоянному росту запросов со стороны наших клиентов. Мы открываем новые сервисные центры, а также организовываем склады хранения на территории клиента, что получило позитивный отклик со стороны наших заказчиков.

**Леонид Кулецкий,
Schwing**

Компания Schwing-Stetter появилась на рынке РФ одной из первых среди иностранных производителей более 30 лет назад, ещё в Советские времена на правах представительства. С тех пор в РФ поставлено огромное количество техники



Schwing, которая, несмотря на непревзойдённую надёжность, требует периодического обслуживания и замены запчастей. За 30 лет все вопросы и процессы обслуживания и обеспечения оборудования Schwing в России отлично налажены и отработаны. Более 20 лет назад был создан первый сервисный центр в Москве, а позже были созданы дилерские центры в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. На сегодняшний день наш московский сервисный центр является самым крупным. Всегда в наличии весь необходимый перечень запчастей, а срок реагирования на поломки – в течение суток. Срок прибытия нашего специалиста к заказчику ограничен только временем транспортной доступности до объекта заказчика.

6. Представьте географию поставок автобетононасосов по РФ и наиболее крупные и интересные объекты, где используется ваша техника.

**Константин Ким,
DY**

География поставок зависит в основном от реализации крупных госпрограмм, таких как, космодром Восточный или Крымский мост, а также стадионы для Чемпионата Мира по футболу, но львиная доля — это конечно же МО и Москва, так как самые высотные здания находятся именно здесь.

**Сергей Горьков,
Liebherr**

Строительство Московского метро, а также строительство значимых для страны объектов на юге России, Урале и Дальнем Востоке. Техника Liebherr принимала участие в строительстве почти каждого из футбольных стадионов в рамках подготовки к Чемпионату мира 2018. Наши автобетононасосы на шасси КАМАЗ выполняют строительство объектов государственной важности для атомной и золотодобывающей промышленности.

**Андрей Настычук,
Putzmeister**

Как и говорили выше, наша география не ограничена. За все годы присутствия в Советском Союзе и России наши насосы работали над тысячами проектов, начиная от Чернобыля до моста на остров Русский. Были даже такие проекты, куда насос доставляли вертолётом, на внешней подвеске.

**Цзян Вень,
Sany**

Это вся Россия, Белоруссия, Украина, Молдавия, Грузия, Киргизстан, Казахстан и Узбекистан. Всех объектом и не описать. Это и работа над гидроэлектростанцией в северной Осетии, это и стадион в Калининграде, это и работа на Кольском полуострове, это работа над LNG в Благовещенске, список можно продолжать.

**Леонид Кулецкий,
Schwing**

За несколько десятилетий присутствия техники Schwing в России, наша техника была поставлена практически во все уголки нашей страны. Самый отдалённый от Москвы город, где работает техника Schwing — это г. Артём Приморского края. Тем не менее, экономика и география диктуют свои условия и основные регионы поставок нашей техники, как немецкого производителя, и ограничиваются протяжённостью от Калининграда до Сибири — чем дальше регион от Европы, тем дороже транспортная составляющая в стоимости европейского оборудования.

7. Какова на ваш взгляд текущая тенденция российского рынка автобетононасосов?

**Цзян Вень,
Sany**

Рынок стабильно низкий, но показывает небольшие признаки роста.



**Константин Ким,
DY**

В начале 2000-х годов объём импорта автобетононасосов DY составлял ~150-200 единиц — это средний показатель по сравнению с другими странами (так, например, в США ежегодно поставляется 650-700 единиц). В 2014 году в связи с экономической ситуацией в мировой экономике произошло падение рынка до 20-30 единиц в год. С середины 2017 года по настоящее время спрос постепенно возрастает. Успех развития продаж автобетононасосов зависит от ряда факторов, таких как: наличие техники и запасных частей на складе дистрибьютора; 24-часовая горячая линия по обслуживанию техники в регионах; качественный продукт, соответствующий требованиям российским клиентам и разумный прайс на данную технику.

Мы очень надеемся, что с 2019 года рынок автобетононасосов будет активно восстанавливаться, и DY Corporation максимально быстро сможет вернуть свою долю рынка.

**Сергей Горьков,
Liebherr**

В настоящее время этот сегмент рынка растёт медленнее, чем хотелось бы. Но мы с надеждой смотрим в будущее и готовы обеспечивать российский рынок качественной и надёжной техникой.

**Андрей Настычук,
Putzmeister**

Рынок выходит из кризиса, мы это видим по результатам работы за прошедший год. Рассчитываем на позитивный тренд.

**Леонид Кулецкий,
Schwing**

К сожалению, в последние годы российский рынок автобетононасосов находится в стагнации. В связи со спадом строительных объёмов бизнес не видит перспектив окупаемости надёжной техники от проверенных немецких производителей, поэтому рынок ориентирован в основном на дешёвую технику и б/у оборудование. Большую роль играет также и высокий курс Евро. **СТТ**

