

Обращение с отходами

КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО РЫНКУ МУСОРОВОЗОВ

Андрей Ловков,
коммерческий директор ID-Marketing

Вывоз и утилизация отходов являются одной из острейших проблем человечества. С каждым годом объёмы мусора только растут, причём в общемировом значении эта цифра составляет до 800 млрд тонн. При этом вывоз отходов является обязательным. Более того, в связи с пандемией объёмы вывозимых отходов, по некоторым данным, увеличились более чем на 20%, что, в свою очередь, должно дать импульс развитию рынка коммунального машиностроения, где мусоровозы занимают до 40% общего объёма. Ежегодно в России порядка 3 тыс. единиц новой техники появляется в отечественном автопарке машин, четверть которых представлена техникой иностранного производства. При этом стоит отметить и постепенное обновление техники, в том числе и замену машин с боковой на машины с задней загрузкой кузова.

Важность проблемы сбора мусора подчеркивает и реформа отрасли обращения с отходами, которая началась в России в январе 2019 года в национальном проекте «Экология». Планы самые амбициозные, вплоть до 100%-ной сортировки мусора с последующей 50%-ной утилизацией отходов к 2030 году.

Ну а теперь перейдём к обсуждению вопросов с участниками рынка мусоровозов, среди которых:

- **Геннадий Наливайко**, бренд-менеджер направления «Муниципальная техника» Daimler Kamaz Rus;
- **Павел Селев**, коммерческий директор ООО «МАН Трак энд Бас РУС»;
- **Олег Родионов**, руководитель направления продаж коммунальной, дорожной и специальной техники ООО «Скания-Русь»;
- **Наталья Частова**, продукт-менеджер, **Елена Хახанина**, руководитель отдела маркетинга, и **Равиль Фатехов**, менеджер по продажам коммунальной техники АО «КОММАШ»;
- **Дмитрий Каленов**, генеральный директор ООО «ТЕХИНКОМ-Комтранс»;
- **Дмитрий Игнатов**, руководитель отдела продаж ООО «Технотрейд».



1. Хотелось бы сразу задать тон обсуждению и спросить, каковы, по вашему мнению, главные проблемы мусороперерабатывающей отрасли? Насколько меры, предпринимаемые государством, являются эффективными?

**Геннадий Наливайко,
Daimler Kamaz Rus**

Проблемы в отрасли, безусловно, существуют. Связаны они с разными причинами: это, например, культура обращения с отходами. Ведь только недавно мы начали постепенно приходить к разделному сбору мусора, что является нормой во многих странах. Это и оставшаяся со времён СССР городская инфраструктура. (Как правило, в многоэтажных застройках до сих пор используются мусоропроводы. Представьте себе летящий с 15-го этажа пакет со стеклянной тарой. В таких

ситуациях трудно говорить о разделном сборе ТКО.) Это и зрелость населения: к сожалению, до сих пор можно встретить картину, когда мусор выкидывают не в отведённые для этого места. Также существуют трудности и у региональных операторов. Такие как «собираемость» платежей от физических и юридических лиц; нехватка качественной техники и оборудования для сбора, транспортировки, переработки и утилизации отходов и т.д.

Безусловно, «мусорная реформа» — это значительный шаг вперёд, сделанный государством. Пусть не сразу, нелегко, и тем не менее невооружённым взглядом видны сдвиги в лучшую сторону. Например, в планах правительства построить до 2024 года порядка 200 мусороперерабатывающих заводов и 25 мусоросжигательных.

Таким образом, совместными усилиями государства, региональных опе-

раторов и населения вполне реально сделать Россию по-настоящему чистой страной.

**Павел Селев,
ООО «МАН Трак энд Бас РУС»**

В настоящее время наша отрасль развивается в сложных условиях. С одной стороны, пандемия COVID-19 и её последствия вынуждают нас принимать действенные меры в кратчайшие сроки. С другой стороны, революция в области энергетики и мобильности предполагает глубокие и долгосрочные изменения в продуктах и процессах, требующие значительных инвестиций.

На сегодняшний день проблема изменения климата привлекает внимание широкой общественности. Интеграция целей устойчивого развития в корпоративную стратегию компаний является глобальным трендом, кото-



рый отвечает современным вызовам: истощению природных ресурсов, глобальному потеплению, усилению экологического и социального регулирования и изменениям предпочтений потребителей в пользу более ответственного подхода к окружающей среде. И, конечно же, необходимость сокращения выбросов CO₂ на всех этапах цепочки создания стоимости в транспортном секторе становится всё более очевидной.

Сегодня наряду с продолжающейся в России реформой отрасли обращения с отходами бизнес реализует собственные инициативы по устойчивому развитию, способствующие снижению воздействия на окружающую среду, которые компания предлагает своим клиентам и партнёрам.

Если говорить о нашей компании, MAN уделяет особое внимание разработкам технологий экологически безопасных силовых агрегатов, в том

числе производству грузовых автомобилей для городских перевозок и автобусов на электрической тяге. Автоконцерн постоянно ведёт работы по улучшению показателей эффективности и экологичности своих автомобилей, в числе которых совершенствование дизельных технологий, а также создание новых поколений грузовых автомобилей, оснащённых двигателями с нулевым выбросом углерода.



[Нажми на картинку для просмотра видео](#)

АО «КОММАШ»

Для большинства региональных операторов сейчас существует одна главная проблема — низкие тарифы на вывоз мусора. В каждом регионе тарифный вопрос складывается по-разному, но особенно остро он стоит на Юге и в Сибири. Есть общие тенденции в отрасли по укрупнению игроков — они успешно пользуются государственной поддержкой.

**Дмитрий Каленов,
ООО «ТЕХИНКОМ-Комтранс»**

В данный момент переработка мусора в Российской Федерации составляет около 7-10% от общего объема мусора. Это катастрофически мало, учитывая ежегодный рост количества собираемых ТБО.

Разумеется, правительство обеспокоено данной проблемой. Вопрос экологии сейчас выведен в рамки национальных проектов, так как от этого зависит жизнь следующих поколений россиян. Вы наверняка знаете, что одно из направлений нацпроекта «Экология» подразумевает внедрение самых современных технологий по утилизации и переработке отходов. И я уверен, что потенциал для его реализации у нас есть: поставлены цели и разработаны программы для создания экономики замкнутого цикла — переработка всего, что мы потребляем, отказ от неперерабатываемых и сложно извлекаемых отходов. Поэтому в целом государственные меры эффективны, но для их реализации необходимо время.

**Дмитрий Игнатов,
ООО «Технотрейд»**

Закон о «мусорной реформе» заработал в России с 1 января 2019 года. Новая система обращения с отходами инициирована вступившими в силу поправками в закон от 31.12.2017 № 503-ФЗ «Об отходах производства и потребления». И в каждом субъекте РФ определены компании, которые будут отвечать за исполнение данной реформы (региональный оператор по обращению с ТКО), а так как этот вопрос находится лично на контроле у Президента РФ, то и требования к данным компаниям очень высокие. Мусороперерабатывающая отрасль в России очень молода, в связи с этим можно отнести к проблеме нехватку опытных специалистов. Как правило, каждая компания постоянно учится и развивается «на ходу», и меры государственной поддержки здесь одни из самых прогрессивных. Темпы развития реформы задают высокие требования к оборудованию. В большей части перенимается опыт у европейских партнёров, т.к. они считаются передовыми в сортировке и утилизации отходов.

2. Расскажите о последних новинках. В чём их отличия от предыдущих разработок? Какие машины пользуются наибольшей популярностью и почему?

**Геннадий Наливайко,
Daimler Kamaz Rus**

В первую очередь хочется сказать о том, что модельный ряд Mercedes-

Benz пополнило принципиально новое семейство Agocs для тяжёлых условий эксплуатации помимо всем уже привычного Actros. На сегодняшний день мы можем предложить клиентам решение для любой транспортной задачи: сбор и транспортировка ТКО в условиях плотной городской застройки, вывоз в места накопления, переработки и утилизации крупногабаритных отходов и т.д. Проанализировав рынок мусоровозной техники за последние несколько лет, мы пришли к выводу, что востребованными являются автомобили с разными колёсными формулами, объёмами кузовов и т.д. Поэтому ДК РУС всегда имеет сбалансированный по назначению парк машин для удобства наших покупателей

**Павел Селев,
ООО «МАН Трак энд Бас РУС»**

Сегодня MAN выступает лидирующим поставщиком транспортных средств для компаний, занимающихся вывозом мусора как в Москве, так и в регионах.

MAN сотрудничает с сильным партнёром — голландской компанией GeesinkNorba. В нашем портфеле представлены две модели мусоровозов MAN с кузовами GeesinkNorba. Это мусоровоз с задней загрузкой GeesinkNorba 15H25 и GeesinkNorba 22H25P.

Мусоровоз TGM 19.250 4x2 с надстройкой GeesinkNorba 15H25 с кузовом объёмом 15 кубических метров является универсальным мусороуборочным автомобилем, который может использоваться для работы во дворах большинства типов городской застройки.

Мусоровоз TGS 28.320 6x2-4 с надстройкой GeesinkNorba 20H25P с объёмом кузова 20 кубических метров мо-



жет использоваться и как универсальная машина в стеснённых условиях города, и для забора мусора с контейнерных и строительных площадок.

Мусоровоз GeesinkNorba 22H25P с объёмом кузова 22 кубических метра может использоваться как в качестве большегрузного транспортного мусоровоза для доставки больших объёмов отходов с мусороперегрузочной станции на полигон утилизации, так и для сбора отходов с контейнерных площадок, расположенных в новых микрорайонах, построенных по современным стандартам строительства, которые подразумевают наличие широких подъездных путей.

Главным преимуществом надстроек GeesinkNorba является четырёхтактный механизм прессования мусора. За счёт этого достигается коэффициент уплотнения 7, что на 15% больше, чем у ближайших конкурентов. У большинства аналогов прессование происходит по схеме «мусор в потолок», что чревато повышенным износом кузова и механизмов. В кузовах GeesinkNorba такой особенности нет, что положительно влияет на срок эксплуатации. Ещё одно преимущество кузовов GeesinkNorba — загрузочное пространство, равное по ширине всему кузову.

Одно из важных преимуществ решений MAN TGS и MAN TGM для коммунальной сферы — качественная проработка особенностей базового шасси под монтаж коммунальных надстроек с сохранением уровня комфорта условий труда водителя, присущих магистральной технике.

Оба мусоровоза созданы на базе серийных моделей шасси, что позволяет снизить трудоёмкость технического обслуживания и уровень финансовых затрат на него.

Преимуществами автомобилей MAN являются высокая грузоподъёмность, которая позволяет получить максимальную эффективность вывоза мусора, манёвренность техники и шасси, комфорт для водителей и эффективность транспортного средства с точки зрения потребления топлива.

Все решения MAN разработаны под определённые задачи партнёров и клиентов, в числе которых телематические комплексы, а также удобный сервис по обслуживанию всего автомобиля. Такой комплексный подход позволяет клиентам бренда увеличить время безотказной работы автомобиля и повысить эффективность их бизнеса.

Стоит отдельно отметить рост интереса к телематической системе MAN Pride, которая способна оказать существенную помощь в контроле, учёте и планировании транспортной деятельности. В основе сервиса лежит сбор данных в режиме реального времени с техники, подключённой к сервису, обработка этих данных и отображение в удобном для дальнейшего использования виде в веб-приложении MAN Pride. Элементы оперативного управления включают в себя средства отображения основных параметров транспортных средств в различных видах — на карте, в виде таблиц, графиков, отборов по отдельным параметрам и другие. Встроенные инструменты позволяют проводить управленческую аналитику. Аналити-

ческая подсистема содержит ряд шаблонов представлений и отчётов, разработанных на основе многолетнего опыта.

При помощи этого сервиса возможно осуществлять контроль местоположения каждого транспортного средства и движения по маршрутам, расчёт и контроль движения топлива, учёт времени труда и отдыха водителей, оценку их эффективности и качества вождения, контроль нарушений, связанных с эксплуатацией транспорта. Одной из важнейших функций системы MAN Pride является возможность моментального оповещения ответственных сотрудников в случае выхода контролируемых параметров из заданного коридора.

Клиенты MAN представляют самые различные области — логистику, строительство, муниципальные службы, в том числе и дорожное хозяйство. Система MAN Pride удобна и владельцам мультибрендовых парков (что в реальности встречается чаще) — к ней можно подключить не только технику MAN и Neoplan. За минувший год рост подключений MAN Pride составил 43%, что наглядно демонстрирует, что профессионалы видят эффект внедрения подобных систем.

**Олег Родионов,
ООО «Скания-Русь»**

Среди новинок в сегменте мусороуборочной техники надо прежде всего отметить модели Scania с газомоторным двигателем экологического стандарта «Евро-6» — мусоровоз P340B6x2*4NA и крюковой погрузчик G410B6x4HZ, которые позволяют су-



щественно сократить вредные выбросы CO₂ в атмосферу и уменьшить операционные затраты, поскольку метан значительно дешевле дизельного топлива. В среднем снижение топливных издержек — до 50%. Ещё одним преимуществом является бесшумность: модели с дизельными двигателями имеют уровень шума 80-82 дБ; у техники на газе уровень шума ниже, а тишина во дворах — это дополнительный комфорт для жителей. Кроме того, метан безопасней для автомобильных систем, что увеличивает срок службы двигателя.

Также в числе перспективных новинок грузовик нового поколения Scania P410 B6X4HZ с системой крюкового захвата PALFINGER GT 22 и гидроманипулятором PALFINGER EP-SILON M100Z77 для сбора и перевозки лома, крупногабаритного мусора, разбора несанкционированных свалок. Модель изготавливается совместно с кузовостроителем «РГ-Техно», её преимущество в том, что она более универсальна и может использоваться как обычный крюковой погрузчик. Также мы изготавливаем ломовозы с самосвальным вариантом разгрузки. Это эксклюзивное предложение на рынке коммунальной техники, в основном такие машины делаются на заказ под конкретного клиента, так как имеют узконаправленную сферу

применения. Из новинок стоит отметить премьеру 2021 года, порталый погрузчик, в народе «рогатка», на базе шасси Scania P220B4x2HZ с оборудованием РГ-34. Данный автомобиль предназначен для вывоза бункеров до 12 м³ и массой до 10 тонн, при этом шасси с колёсной базой 3350 мм очень манёвренное и подходит для города.

АО «КОММАШ»

О разработках КОММАШ пока говорить рано: мы их анонсируем осенью. Наша самая популярная машина — мусоровоз КО-440В из серии #ЖадныйДоМусора на шасси КАМАЗ-53605 и МАЗ-5340. КО-440В обладает надёжной и простой конструкцией, что делает модель ремонтпригодной и эффективной. Надстройка имеет большой запас прочности и способна вместить до 12 т отходов. Это даёт быструю окупаемость мусоровоза по российской цене.

Дмитрий Каленов, ООО «ТЕХИНКОМ-Комтранс»

Машиностроительная отрасль, в частности техника по вывозу мусора, не стоит на месте, на рынке появляется всё больше игроков. ООО «ТЕХИНКОМ-Комтранс» предлагает мусоровозы отечественного производителя ГК «ЭКОМТЕХ-Трейддинг». Завод очень

следит за качеством своей продукции, даёт гарантию 2 года на каждую произведённую машину. Основные особенности мусоровозов ГК «ЭКОМТЕХ-Трейддинг» — это современные, эффективные и технологические решения, применяемые при изготовлении техники, герметичность кузова при вывозе мусора, качественные запчасти, удобство при ремонте и замене комплектующих. Из последних новинок я бы отметил машину с боковой загрузкой МКМ 50. Это новое конструкторское решение для производителя, т.к. прежде акцент делался именно на спецавтомобили с задней загрузкой кузова.

МКМ 50 оснащён универсальным захватом на телескопической стреле, который способен фиксировать любые виды контейнеров. А упомянутая мною стрела способна обеспечить вылет до 4 метров и наибольший диапазон перемещения в горизонтальной плоскости по сравнению с аналогами. Всё это даёт возможность быстро извлекать контейнеры даже в труднодоступных местах.

Дмитрий Игнатов, ООО «Технотрейд»

Наша компания сконцентрировалась на оборудовании и технологиях Нидерландов, т.к. эта страна считается лидером в Европе по сбору, транс-



портировке, переработке и утилизации ТКО (твёрдые коммунальные отходы). Мусоровозы Geesinknorba — это классической пример самой передовой техники в своём классе. Преимуществом является коэффициент прессования отходов до 7:1, оборудование спроектировано для работы с КГМ (крупногабаритный мусор), что делает его универсальной «всеядной» машиной, аналогов и конкурентов на нашем рынке просто нет.

3. Нельзя обойти и главную новость последних двух лет. Как ситуация вокруг пандемии повлияла на спрос и какие основные особенности развития отрасли вы заметили?

**Геннадий Наливайко,
Daimler Kamaz Rus**

Продажи европейских мусоровозов неуклонно росли в последние несколько лет, причём очень высокими темпами. Безусловно, пандемия значительно повлияла на рынок грузовых автомобилей в целом. При этом сегмент муниципальной техники в 2020-м сильно не «просел». Отрасль развивается, региональные операторы получают контракты на несколько лет. Это позволяет задумываться о закупках более качественных автомобилей на длительный и бесперебойный срок эксплуатации.

**Павел Селев,
ООО «МАН Трак энд Бас РУС»**

Если говорить о рынке в целом, то сразу несколько факторов повлияли на его развитие в прошлом году: повышение утилизационного сбора в начале 2020 года, внешний экономический кризис и пандемия. Несмотря на это, MAN сохранил 3-е место среди европейских брендов в сегменте грузовой техники с долей рынка 19%. В 2021 году мы продолжим фокусироваться на результате и надеемся сохранить наши лидирующие позиции на рынке. Из года в год компания MAN Truck & Bus уверенно движется к преобразованию из традиционного автопроизводителя в поставщика комплексных интеллектуальных транспортных решений, способных обеспечить устойчивое развитие в среднесрочных и долгосрочных перспективах.

Мы надеемся, что постепенная стабилизация ситуации вокруг пандемии будет способствовать восстановлению рынка грузовиков и, возможно, его вероятному росту.

**Олег Родионов,
ООО «Скания-Русь»**

Ситуация, связанная с пандемией, привела к снижению объёмов продаж грузовой техники во всех сегментах авторынка, особенно не связанных с перевозками пищевых продуктов и

медицинских товаров, однако ближе к концу 2020 года рынок начал постепенно стабилизироваться. Так, по итогам 2020 года в России было зарегистрировано 4796 автомобилей Scania, из них 237 единиц спецтехники для коммунального и дорожного хозяйства, в то время как аналогичные показатели за 2019 год — 5424 зарегистрированных автомобиля нового поколения Scania, из них 263 модели для организаций коммунального и дорожного хозяйства.

Однако, несмотря на сложную экономическую ситуацию, приостановку производств, сбои в логистике и общее снижение объёмов продаж, Scania в России смогла увеличить долю рынка среди брендов «европейской семёрки» до 26,6% рынка — это на 4,1% больше, чем в 2019-м, — и выйти на 1-е место по общему количеству зарегистрированных ТС среди производителей тяжёлой грузовой техники массой более 16 тонн из Европы. Этому способствовала всесторонняя поддержка транспортных компаний, включая предприятия сферы ЖКХ, так как владельцы автопарков уже не просто покупают автомобили, им нужно комплексное транспортное решение, максимально эффективное и экономически выгодное с учётом особенностей конкретного предприятия, и это одна из основных рыночных тенденций.





Наряду с гибкостью и индивидуальным подходом, которого ждут покупатели от поставщиков техники, всё более востребованы цифровые сервисы, и их влияние заметно возросло на фоне пандемии — это виртуальная коммуникация с клиентами и партнёрами, электронный документооборот. Увеличивается спрос на телематические системы, такие как Scania FMS, ведь их использование позволяет дистанционно в режиме онлайн контролировать состояние техники и её эксплуатацию, анализировать показатели, следить за работой водителей и повышать рентабельность бизнеса. Телематические системы помогают обучать водителей экономичному и безопасному управлению автомобилем, в том числе вести дистанционный коучинг, и это тоже актуально, поскольку до 77% всех затрат транспортной компании зависит именно от водителей, а повышение уровня их мастерства

снижает расходы на топливо и ремонтные работы, увеличивает срок службы техники.

Также стоит отметить растущий спрос на сервисные контракты, которые гарантируют качественное техническое обслуживание силами официальных дилеров, оптимизируют расходы владельцев автопарка на ТО и ремонт.

АО «КОММАШ»

Можем точно сказать, что спрос на вывоз мусора увеличился. Во время пандемии отходов стало больше, а значит, работы у региональных операторов тоже прибавилось. Что касается спроса на мусоровозы, то тут мало что поменялось. Процесс обновления парков у операторов идёт в штатном режиме. Есть те, кто работают с тем, что есть. В последнее время замечаем, что в ПФО вырос спрос на мусоровозы небольшого объёма. У нас



в линейке это мусоровозы на шасси Газон NEXT, JUC, ISUZU.

Дмитрий Каленов, ООО «ТЕХИНКОМ-Комтранс»

Пандемия внесла свои коррективы во все отрасли экономики. Но мусор вывозить и перерабатывать нужно непрерывно. Многие операторы и подрядчики столкнулись с непростой проблемой: комплектующие на импортных мусоровозах возросли в цене, и появились перебои с поставкой. Мы поняли, что для российского рынка нужен качественный отечественный производитель мусорной техники, каким и является наш партнёр ГК «ЭКОМТЕХ-Трейдинг».

4. Не нужно быть специалистом в отрасли, чтобы понимать нехватку мусоровозной техники. За счёт чего можно ликвидировать этот «пробел» в кратчайшие сроки и возможно ли это в принципе?

Геннадий Наливайко, Daimler Kamaz Rus

Действительно, не всегда, особенно в регионах, количество и качество техники соответствует поставленным транспортным задачам. Как говорилось ранее, рынок европейских мусоровозов в России растёт, в том числе за счёт высокого уровня потребительских свойств машин, низкой стоимости их владения, объёма перевозимого груза, а также обязательств перевозчиков по своевременному сбору отходов. Не стоит забывать и о более высокой экологичности современных автомобилей. А для снижения финансовой нагрузки Mercedes-Benz предлагает заказчикам широкий спектр лизинговых продуктов. Таким образом, даже небольшие компании с ограниченным бюджетом смогут пополнить свой парк отличными машинами.

Поэтому мы видим позитивные моменты в обновлении и расширении клиентских парков.

АО «КОММАШ»

Сложно сказать, что сейчас есть действительно большая нехватка мусоровозов. Рынок насыщен предложением. Возможно, тяжело найти технику под свои конкретные предпочтения, но большинство сейчас предпочитает покупку стандартизированной техники. Единственное, чего сейчас не хватает региональным операторам, это финансирования на обновление парка.

Для тех, кто всё-таки испытывает нехватку техники в парках, мы готовы предложить свои услуги по оперативной поставке. На складах шасси и запчастей у нас всегда есть контролируемый остаток, что позволяет нам изготовить надстройку в срок 35-40 дней.

На быстрое удовлетворение спроса могло бы повлиять постоянное наличие мусоровозов в дилерских центрах производителей шасси — КАМАЗ, МАЗ, ГАЗ.

**Дмитрий Каленов,
ООО «ТЕХИНКОМ-Комтранс»**

Я думаю, что решение в чётком планировании производства. Мы стараемся взаимодействовать с заводом в режиме реального времени и загружать цеха по мере запросов от клиентов. Плюс, чувствуя рыночные тенденции, мы всегда стараемся работать «на опережение» и готовим на стоянку разные модели техники: и самые популярные мусоровозы небольшой кубатуры, применяемые в городских условиях, и крупногабаритные мусоровозы, которые покупают те, у кого большое «плечо» в транспортировке отходов, и модель с боковой загрузкой.

**Дмитрий Игнатов,
ООО «Технотрейд»**

Развитие реформы диктует свои правила, и нехватку техники мы частично решили для себя локализацией

мусоровозов на современном и прогрессивном заводе (АО «Завод специальной техники»), который соответствует всем требованиям, выдвигаемым европейскими партнёрами к качеству и надёжности производимой продукции, что подтверждено сертификатами соответствия менеджмента качества ISO-9001.

5. В каком направлении в дальнейшем будет развиваться направление мусоровозной техники в России?

**Геннадий Наливайко,
Daimler Kamaz Rus**

На наш взгляд, это направление будет развиваться, как и весь рынок ВIG-7, в сторону клиентских сервисов, таких, например, как система управления клиентским парком, и постоянного повышения качества производимой продукции. Приятно отметить, что одним из главных трендов сейчас является экология. Например, выбросы сажи у двигателей Евро-6 меньше на 50-60%, чем у Евро-5. Появляются альтернативные виды топлива: электричество, природный газ, водород. У Mercedes-Benz есть в линейке и повсеместно применяется в Европе автомобиль Ecomic с метановым двигателем. Помимо прочего, эта машина имеет уникальную низкопольную кабину для удобства водителей.

ДК РУС не останавливается на линейке автомобилей, представленных

на стоке, и постоянно ищет новые решения. Например, мы видим рождающийся спрос на полуприцепы с подвижными полами. Такой вид транспортных средств востребован для перевозок на дальние расстояния больших объёмов отходов. Одними из новинок рынка являются мусоровозы для отдельного сбора мусора и со встроенными мойками для контейнеров, что, согласитесь, очень удобно.

**Олег Родионов,
ООО «Скания-Русь»**

Мусоровозная техника будет становиться всё более безопасной и экологичной, что особенно важно, так как она работает в населённых пунктах. В фокусе внимания использование альтернативных видов топлива, таких как сжиженный и компримированный газ, а также электричество. К примеру, в числе приоритетов Scania полный отказ от ископаемого топлива к 2030 году для снижения выбросов CO₂, по этому же пути идут и другие европейские производители. Так что очевиден постепенный переход на гибридные модели, рассчитанные на гибкие условия эксплуатации, как с двигателем внутреннего сгорания, так и с электрической силовой установкой, а затем на полностью электрические грузовики. Также производители наряду со стандартными моделями будут стараться предложить предприятиям коммунального хозяйства модификации,



созданные по уникальным спецификациям, с учётом потребностей того или иного предприятия.

АО «КОММАШ»

Скорее всего, это отдельный сбор. В центральных регионах его уже вовсю практикуют. Например, в столице отдельные мусоровозы под конкретные виды отходов: серые — смешанные, синие — отсортированные. АО «КОММАШ» предоставляло свою технику в тест московским операторам для отдельного сбора.

Также мы считаем перспективным направление производства оборудования для мойки контейнеров. Мусоровозы с такой опцией становятся в последнее время очень востребованными.

Дмитрий Каленов, ООО «ТЕХИНКОМ-Комтранс»

Я уверен, что будущее отрасли в руках производителей, которые делают ставку на качество. Причём в этой ситуации не стоит «дешевить», экономить на ЛКП или марке стали. Это недопустимо. Конечный продукт должен быть именно качественным. Ведь не секрет, что бизнес по вывозу мусора сейчас сконцентрирован в руках частных компаний — операторов по обращению с ТБО, а предприниматели понимают, из чего складывается их прибыль и как не понести убытки из-за низкопроизводительной техники в парке.

6. Какие новые задачи вы как участники рынка ставите перед собой на ближайшее будущее?

Геннадий Наливайко, Daimler Kamaz Rus

Наша главная задача — дать клиентам тот продукт, который им нужен. Дать его вовремя, на необходимых финансовых условиях и качественно его обслуживать.

Таким образом мы упрочим свою репутацию как одного из ведущих производителей в отрасли и, безусловно, повысим долю рынка в сегменте.

Павел Селев, ООО «МАН Трак энд Бас РУС»

Сегодня одна из наших глобальных задач, которые стоят перед компанией MAN как производителем транспортных средств, состоит в том, чтобы найти комплексное интегрированное решение, которое включало бы интересы и потребности наших клиентов. Мы осознаём нашу ответственность перед окружающей средой и обществом и поэтому уделяем особое внимание разработкам также и экологически эффективных транспортных средств. Так, к 2040 году компания MAN ставит перед собой достаточно амбициозную цель: полностью отказаться от производства грузовых автомобилей, которые оказывают воздействие на экологию и загрязняют окружающую среду, и перейти на транспортные средства, работающие на альтернативном топливе.

Будучи производителем в том числе и автомобилем для сбора мусора, компания напрямую вовлечена в развитие отрасли сортировки и переработки отходов. В этой отрасли мы продолжим работать с нашими клиентами, предлагая комплексные транспортные решения, благодаря которым мы являемся успешным игроком на рынке. Эти решения, разработанные под задачи бизнеса наших клиентов и партнёров, включают телематические системы, удобный «One stop» сервис, то есть полное сервисное обслуживание автомобиля «от бампера до бампера», не только шасси, но и надстройки позволяют повысить время безотказной работы техники и эффективность бизнеса клиента.

Олег Родионов, ООО «Скания-Русь»

В ближайшей перспективе Scania продолжит внедрять решения, направленные на увеличение производительности и экологичности техники, чтобы рынок грузоперевозок в России оставался конкурентоспособным. Будем повышать комфорт и безопасность водителей в процессе работы, а также их профессионализм при поддержке инструкторов Школы водительского мастерства Scania. Помимо этого, мы намерены укреплять сотрудничество с владельцами автопарков, чтобы помочь им выгодно приобретать и эксплуатировать технику, минимизировать расходы на всех этапах её жизненного цикла. Продолжим внедрять удобные



для покупателей способы финансирования при покупке грузовиков, такие как операционный и финансовый лизинг. И, конечно, в наших планах дальнейшее расширение и усиление дилерской сети Scania во всех регионах России, в том числе самых отдалённых, ведь качественный и доступный сервис является одним из определяющих факторов для покупателя при выборе марки грузового автомобиля.

АО «КОММАШ»

Наши задачи мы можем сформулировать так:

- разработка новых конструкций мусоровозов под российский рынок;
- качество в приоритете над ценой: лучший по вместимости, скорости загрузки, скорости разгрузки, скорости прессования;
- обеспечение жизненного цикла продукта 24/7 со стабильным уровнем сервиса по всей стране.

Дмитрий Каленов, ООО «ТЕХИНКОМ-Комтранс»

Наши текущие задачи — это развитие и продвижение бренда мусоровозов ГК «ЭКОМТЕХ-Трейддинг». Нам важно, чтобы ключевые игроки знали нашу продукцию, могли ознакомиться с ней в действии и разделить с нами философию «качества», о которой я говорил выше.

Именно поэтому в планах специализированного подразделения дилерского центра ООО «ТЕХИНКОМ-Комтранс» поездки по России для проведения тест-драйвов на площадках предприятий-потребителей, а также участие в тематических выставках и конференциях, которые будут активно проводиться в рамках реализации нацпроекта «Экология».

Дмитрий Игнатов, ООО «Технотрейд»

Наша компания взяла курс на расширение ассортимента производимой продукции для удовлетворения даже самых «неформатных» запросов рынка. Налажена работа сервисной службы, сформирован склад запасных частей, открыт сервисный центр, в котором можно одновременно обслуживать и шасси, и мусоросборочное оборудование. Тем самым значительно экономя время на обслуживание техники. А для тех, у кого нет возможности доставлять технику в центр, работают выездные бригады, которые обслуживают и ремонтируют технику на территории клиента. Тем самым

наши клиенты тратят меньше времени на обслуживание своего парка ТС и используют технику максимально эффективно. Для желающих продлить срок гарантии и быть уверенным в правильном обслуживании и длительной эксплуатации ТС мы разра-

ботали и предлагаем сервисные контракты на шасси и оборудование. Наши клиенты уверены в качестве нашей техники и скорости сервисного обслуживания, что позволяет эксплуатировать ТС в режиме «нон-стоп».

СТТ

