

СпецТехника

И ТРАНСПОРТ

№ 10
НОЯБРЬ-
ДЕКАБРЬ



**Новинка рынка тяжёлой спецтехники —
карьерный экскаватор SUNWARD SWE1650F
стр. 16**



25 лет СТТ ЭКСПО

26-29 мая 2026
Крокус Экспо, Москва



LOGISTIKA EXPO

ВАШ КУРС НА УСПЕХ

Международная выставка логистики,
транспорта, складской техники
и оборудования

26–29 мая 2026

Москва, Крокус Экспо



logistika-expo.ru

Принять участие

Разделы выставки:

- ❑ Транспортная логистика
- ❑ Складская логистика
- ❑ Логистические услуги
- ❑ Автоматизация логистики
- ❑ Девелопмент

Организатор

SIGMA
Σ XPO

При поддержке

KROKUS ЭКСПО
Международный выставочный центр

Реклама



СпецТехника
и транспорт

С Новым Годом!



ЛИДЕР-МЕДИА

- 16 лет профессионального продвижения спецтехники



ГИЛЬДИЯ
СТРОИТЕЛЕЙ
ГСУ УРАЛА

ведущий партнер
более 10 лет

СпецТехника
и транспорт

Российский специализированный журнал, который выходит с 2002 года.
7 выпусков в год

СпецМаркет

Информационный портал с бесплатными объявлениями и архивом электронного журнала.
Посещаемость - более 25 000 в год

100+ TECHNO BUILD

Организатор международной строительной выставки 100+ TechnoBuild
(направление - спецтехника и транспорт)
Количество посетителей в 2025 году = 35 000 человек

ДЕНЬ СТРОИТЕЛЯ
ЕКАТЕРИНБУРГ 2025

Организатор самой масштабной выставки, которая проходит ежегодно в самом центре Екатеринбурга.
Трафик мероприятия - более 120 000 человек

ROAD SHOW

5 раз организовали шоу и презентацию
строительной техники в формате клиентского дня

СПЕЦНОВОСТИ

- Лукойл представил смазочные материалы и цифровые сервисы на конференции Авито «Дело спецтехники»
- Универсальная платформа комбайна Н820 станет основой для всего модельного ряда зерноуборочных машин Ростсельмаш к 2030 году
- UMG разработала первый в России 40-тонный колесный перегружатель
- Российские производители специализированной техники и пищевого оборудования обсудили возможности расширения сотрудничества с Монголией
- КЭМЗ изготовил первый опытный электропогрузчик для Санкт-Петербурга
- На какие сервисные услуги могут рассчитывать предприятия от производителей масел? Рассказываем на примере работы Лукойла.
- Sinotruk отмечает 95-летие
- Успех за два года: it-компания «Lada цифра» вошла в рейтинг лучших работодателей России по версии Forbes
- «Вологодские машины» выпустили новую автоцистерну для транспортировки молока
- УЗСТ начал выпускать прицепы-вагон-дома
- На Ярославском шинном заводе оживили историю предприятия с помощью ии
- Челябинский механический завод выпустил и отгрузил не имеющий аналогов в РФ гусеничный кран
- «Римера» завершила испытания трех моделей подземной горной техники
- «Меркатор» представил новую коммунальную машину для скоростного содержания автомагистралей
- Глава администрации президента Беларусь обсудил на Ростсельмаш вопросы партнерства и коoperation

ТЕМА НОМЕРА:

16

16 Новинка рынка тяжёлой спецтехники — карьерный экскаватор SUNWARD SWE1650F

СПЕЦРЕЛИЗ

21

- 21 Рынок карьерной техники: уникальная ситуация на рынке спецтехники
- 27 Три года лизинга грузовой и специальной техники: было, стало, будет
- 33 «СТ Нижегородец» на выставке «Здравоохранение-2025» представит новинку — спецавтомобиль скорой медицинской помощи на базе Sollers SF5
- 48 «Мы никогда не работали с таким технологичным оборудованием»

ПРЕССРЕЛИЗ

10

- 10 Отгрузки российской строительно-дорожной техники за 9 мес. 2025г. сократились на 41%
- 18 Бульдозер HBXG SD7N успешно проходит испытания техники, проводимые российской дорожно-строительной компанией
- 36 В Ульяновске заемщик ФРП запустил серийное производство новых низкопольных автобусов
- 41 XCMG усиливает дистрибуцию в России и повышает стандарты сервиса для клиентов
- 37 Чистый четверг и каждый день — с ЧЕТРА!
- 46 Компания «СТТ» объявляет старт продаж автобуса нового поколения CITYMAX 12

ПОСТРЕЛИЗ

11

- 11 Копер РФ и компания «Ветро» на выставке «Строим дом»: современный подход к свайным работам
- 12 Учебный центр «Джак Академия» выпустил первую группу механиков дилерских центров JAC
- 35 Российские тренеры академии SITRAK стали победителями конкурса профессионального мастерства
- 38 Урбанистическая экскурсия МЕГАПОЛИС ЭКСПО 2025: как технологии формируют современный город
- 42 Глава Администрации Президента Беларусь посетил Ростсельмаш
- 43 НПК АВТОПРИБОР создает Корпоративный Университет для сотрудников автопрома
- 44 Три новых газовоза на базе шасси FORLAND 3 пополнили автопарк ООО МХО «РАССВЕТ»
- 45 Премьера 2025 года: компания «Бизон» начала поставку тракторов Lovol TN 3004
- 47 ЧМЗ реализовал инвестиционный проект стоимостью 1 млрд руб. по производству специализированной техники
- 51 200 тягачей «Валдай 45» пополнили парк компании «Новоросметалл»



Адрес редакции; Адрес издателя:
620078, Свердловская обл., г. Екатеринбург,
ул. Коминтерна, д 16, оф. 812а
Тел./факс: (343) 346-70-99
lider@media-l.ru
www.spec-technika.ru

Учредитель и издатель:
Екатерина Рамильевна Хафизова

Главный редактор: Екатерина Рамильевна Хафизова
lider@media-l.ru

Корректор: У. А. Смирнова

Дизайнер: Георгий Мартыненко
liberty-studio@bk.ru

Специалисты отдела рекламы:
Денис Салахов, mb@media-l.ru

Специалист по работе с выставочными компаниями:
Е.В. Рубчикова, lider@media-l.ru

Отпечатано: ООО «АртесПринт»
г. Екатеринбург, ул. Ухтомская, 45

Выход в свет: 15 декабря 2025 года

Тираж: 10 000 экз.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ ФС77-82874 от 04.03.2022 года выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

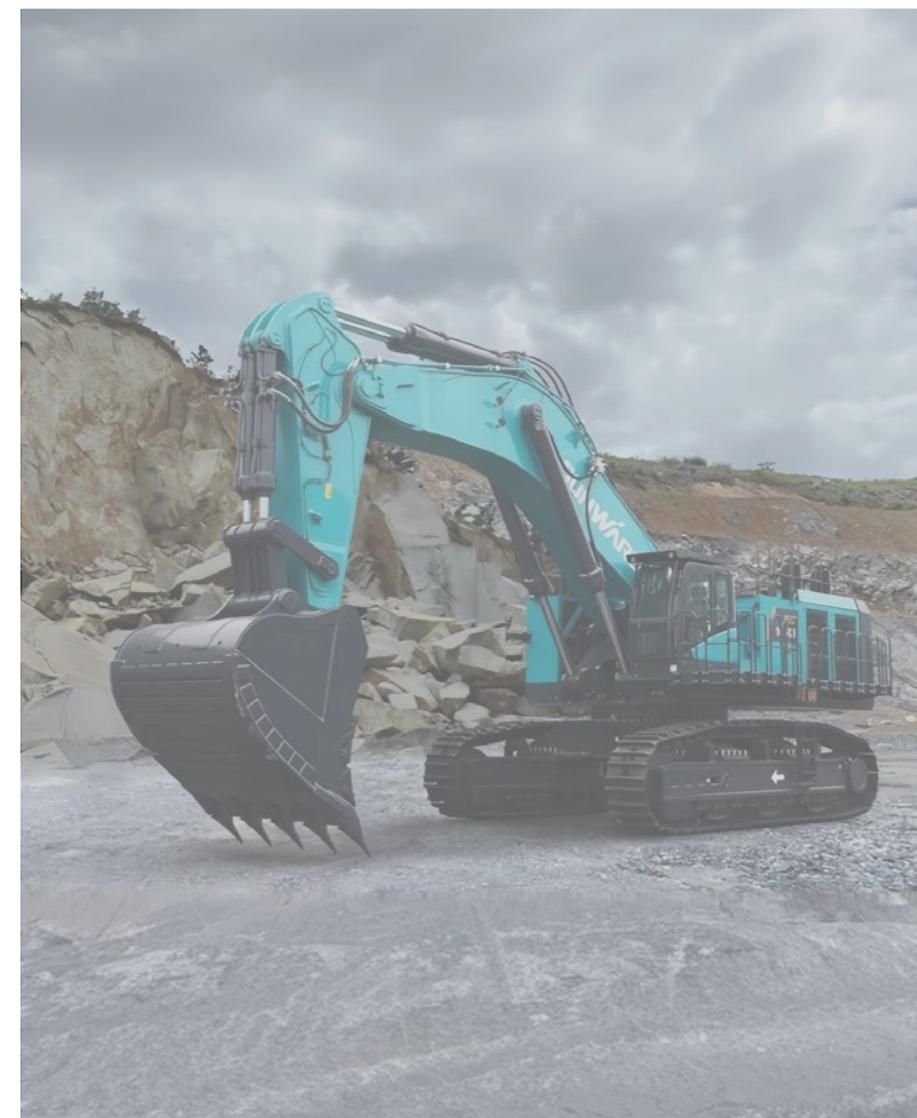
Цена свободная

Распространение: рассылка по Уральскому (в том числе ХМАО, ЯНАО), Приволжскому, Сибирскому, Центральному, Северо-Западному, Дальневосточному, и Южному федеральным округам.

При перепечатках ссылка на журнал «Спецтехника и транспорт» обязательна. Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.

Редакция может не разделять точки зрения авторов публикуемых материалов, не обязана вступать в переписку и предоставлять справочную информацию.

6+



«СПЕЦТЕХНИКА И ТРАНСПОРТ»
WWW.SPEC-TECHNIKA.RU - ЭТО:

- успешная работа на информационном рынке более 20 лет
- 50 000 подписчиков на электронную версию журнала
- участие более чем в 50 лучших профильных выставках России и СНГ

Учредитель информационного портала
и издатель журнала

«Спецтехника и транспорт»

Оператор специализированных
выставок
и мероприятий

Организатор ежегодного городского праздника
«День строителя» в составе рабочей группы
Свердловской области

СпецТехника
и транспорт

100+
TECHNO BUILD





ЛУКОЙЛ выступил партнером конференции Авио «Дело Спецтехники», представив на мероприятии высокотехнологичные смазочные материалы, а также современные сервисные и цифровые решения для промышленности.

Сегодня ЛУКОЙЛ предлагает рынку не только смазочные материалы, но и целую экосистему цифровых решений, объединяющих мониторинг, аналитику и сервисное сопровождение. Эти технологии формируют новый стандарт обслуживания техники – когда управление данными, контроль состояния смазочных материалов и предиктивный анализ работают как единая система. Среди представленных решений – онлайн-мониторинг транспорта и оборудования, системы удаленного контроля чистоты масел, а также автоматизированные системы управления маслозхозяйством. Кроме того, особое внимание было уделено решениям по диагностике масел, которые позволяют прогнозировать износ узлов и переходить к предиктивному управлению техническим состоянием оборудования.

В рамках конференции ЛУКОЙЛ также представил высокотехнологичные моторные масла для строительной и дорожно-транспортной техники – LUKOIL AVANTGARDE PROFESSIONAL и LUKOIL AVANTGARDE ULTRA. Рецептура продуктов разработана в научно-исследовательском центре ЛУКОЙЛ, масла соответствуют спецификациям международных производителей техники и обеспечивают эффективную защиту тяжелонагруженных дизельных двигателей.

Ежегодная конференция «Дело Спецтехники» объединила более 1500 участников из разных сфер бизнеса: коммерческого транспорта, сельского хозяйства и строительства. Эксперты обсудили тренды цифровизации и рассказали о самых современных технологиях для повышения эффективности бизнеса.

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА КОМБАЙНА Н820 СТАНЕТ ОСНОВОЙ ДЛЯ ВСЕГО МОДЕЛЬНОГО РЯДА ЗЕРНОУБОРОЧНЫХ МАШИН РОСТСЕЛЬМАШ К 2030 ГОДУ

Ростсельмаш показал в Краснодаре премьеры компаний. Среди них комбайн Н820, построенный на универсальной платформе, которая станет основой для всего модельного ряда зерноуборочных машин к 2030 году.

Отличительным признаком новой платформы является сепарация зерна, которая осуществляется двумя роторами соломосепараторами длиной 4500 мм и диаметром 445 мм, обеспечивая высочайшую эффективность процесса. В комбайне внедрена новейшая платформенная система очистки с шириной технологического тракта 1500 мм и площадью 5,74 м². Такое решение, наряду



с увеличением производительности комбайна, существенно улучшает чистоту конечного продукта и минимизирует потери урожая.

Среди премьер компании показала первый образец экскаватора-погрузчика BL 810, телескопический погрузчик TLH 740 и трактор Ростсельмаш 1370 — колесная модель 6-го тягового класса с классической жесткой рамой; а также интерактивную виртуальную систему демонстрации работы автоуправления на TORUM 785. Специалисты компании видят перспективное будущее за VR-технологиями, особенно в дилерских центрах, для наглядной демонстрации и обучения возможностей электронных систем, установленных на технике.

UMG РАЗРАБОТАЛА ПЕРВЫЙ В РОССИИ 40-ТОННЫЙ КОЛЕСНЫЙ ПЕРЕГРУЖАТЕЛЬ

Инженерный центр группы UMG разработал первый отечественный колесный промышленный перегружатель эксплуатационной массой 40,5 тонн. Опытный образец перегружателя E350WH собран и приступил к испытаниям на предприятии «Тверской экскаватор» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»).

На сегодняшний день E350WH является единственной отечественной машиной в сегменте 40-тонных промышленных перегружателей, ранее в Россию поставлялись только импортная техника такого класса. Перегружатель UMG создан на основе российских технических решений и комплектующих, он соответствует требованиям к импортозамещению для поставок по государственным контрактам.

Максимальный радиус обработки груза E350WH составляет 16 метров (на уровне земли), а максимальная высота достижения – 17,5 метра. При максимальном рабочем радиусе перегружатель способен перемещать грузы весом до 4 тонн, объем грейфера может варьироваться от 0,8 до 1,5 кубических метров в зависимости от вида перемещаемых грузов.

Перегружатель оснащается двигателем ЯМЗ 53456 мощностью 190 кВт, объем топливного бака составляет рекордные для данного класса 820 л, что вкупе с низким расходом топлива позволяет машине работать в максимально автономном режиме без потери времени на дозаправку.

Для улучшения обзора и удобства работы при погрузке материалов в вагоны с высокими бортами кабина оператора E350WH поднимается на высоту



6 метров. Скорость вращения поворотной платформы составляет 9 оборотов в минуту, что является ключевой составляющей производительности машины.

E350WH может применяться для погрузки и разгрузки сыпучих материалов, металлического лома, древесных материалов. Для машины имеется большой набор сменного рабочего оборудования: грейферы для сыпучих и несыпучих грузов, бревнозахват с ротатором, магнитная шайба. Перегружатель адаптирован под установку магнитного гидравлического генератора мощностью от 15-20 кВт.

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ И ПИЩЕВОГО ОБОРУДОВАНИЯ ОБСУДИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С МОНГОЛИЕЙ

Российские производители специализированной техники и пищевого оборудования с 10 по 14 ноября посетили с деловой миссией Монголию. Визит прошел при поддержке Минпромторга России, Торгпредства России в Монголии и был организован Ассоциацией «Росспецмаш».



Программа включала встречи в Улан-Баторе с руководством Национальной торгово-промышленной палаты Монголии, Исполнительного агентства Правительства Монголии «Агентство малых и средних предприятий», с руководством МЧС Монголии, мэрии Улан-Батора и представителями профильных департаментов администрации города.

Кроме того, российская делегация провела встречи в Дархане с руководством Министерства продовольствия, сельского хозяйства и легкой промышленности Монголии, директорами профильных департаментов министерства, руководством Сельскохозяйственной корпорации Монголии.

Участники миссии — компании «Легас-Агро», «Мельинвест», «Варгашинский завод ППСО», «Меркатор» и «Сальсксельмаш» — представили свои производственные возможности и последние разработки, адаптированные к местным условиям. Монгольская сторона подтвердила интерес к расширению сотрудничества с российскими производителями в направлении поставок специализированной техники и оборудования.

В последние годы отгрузки в Монголию осуществляли Ростсельмаш, «Петербургский тракторный завод», «Легас-Агро», АЛМАЗ, «Омский экспериментальный завод — филиал ФГБНУ Омский АНЦ», «Оружейные мастерские», ИМЗ «Автокран» и другие предприятия. Экспортный портфель включает зерноуборочные и кормоуборочные комбайны, сельскохозяйственные тракторы, мини-погрузчики, почвообрабатывающую и посевную технику, оборудование для послеуборочной обработки урожая, машины для внесения удобрений, опрыскиватели, а также автокраны, бульдозеры и другую технику.

КЭМЗ ИЗГОТОВИЛ ПЕРВЫЙ ОПЫТНЫЙ ЭЛЕКТРОПОГРУЗЧИК ДЛЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Холдинг «Высоточеские комплексы» Госкорпорации Ростех продемонстрировал опытный образец электрического мини-погрузчика АНТ1000E. Машина прошла заводские испытания на Ковровском электромеханическом заводе (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») и готовится к тестовой эксплуатации городскими службами Санкт-Петербурга в предстоящий осенне-зимний сезон. Благодаря низкому уровню шума машину можно будет использовать для выполнения работ даже ночью.

В испытаниях на КЭМЗ принял участие заместитель генерального директора холдинга по продвижению продукции гражданского назначения и производственному контролю Александр Дерновой и председатель Жилищного



комитета Правительства Санкт-Петербурга Денис Уод. Техника создается в рамках дорожной карты, подписанной Госкорпорацией Ростех и Правительством Санкт-Петербурга в июне 2025 года на полях Петербургского международного экономического форума. Документ предусматривает обеспечение города погрузчиками на электрической тяге для уборки внутриквартальных территорий.

«Санкт-Петербург как мегаполис XXI века требует современных решений. Наш губернатор Александр Дмитриевич Беглов неоднократно подчеркивал, что экологическая повестка — ключевой приоритет города. Переход коммунальной техники на электрическую тягу является стратегически важным шагом. Мы делаем ставку на три ключевых преимущества: комфорт, экологичность и высокие стандарты качества. Представленный электропогрузчик АНТ1000E — это не экспериментальная разработка, а готовое к серийному производству решение. Его внедрение позволит значительно повысить эффективность уборочных работ при одновременном снижении эксплуатационных расходов. Особо хочу отметить, что производство аккумуляторных батарей уже налажено непосредственно в Санкт-Петербурге, что гарантирует их доступность и оперативное сервисное сопровождение», — подчеркнул председатель Жилищного комитета Правительства Санкт-Петербурга Денис Уод.

Функционально электропогрузчик АНТ1000E полностью аналогичен машинам с дизельными двигателями. Он обладает грузоподъемностью в 1000 кг и способен набирать скорость до 13 км/ч. Новая модель выполнена в лазурном цвете, который стал визитной карточкой петербургского городского транспорта, вызывая ассоциации с чистотой, и гармонично вписываясь в архитектурный облик города.

«Ковровский электромеханический завод выпускает широкую линейку мини-погрузчиков серии АНТ, которые отлично зарекомендовали себя на коммунальных и строительных работах зимой и летом при любых погодных условиях. Благодаря электродвигителю новая модель АНТ отлично подойдет для выполнения задач в городе даже в ночное время из-за меньшего уровня шума», — отметил заместитель генерального директора Холдинга «Высоточеские комплексы» по продвижению продукции гражданского назначения и производственному контролю — председатель совета директоров КЭМЗ Александр Дерновой.

Тестовая эксплуатация электрического мини-погрузчика запланирована на осенне-зимний период 2025-2026 годов.

«Электропогрузчик будет оснащаться широким ассортиментом взаимозаменяемых с дизельными АНТами сменных рабочих органов, в том числе палетными вилами, щетками, скальвателями льда и снегоуборочными агрегатами. Это обеспечит универсальность применения погрузчика, который можно будет использовать во все времена года при уборке городских территорий, узких дорожек, придомовых и привокзальных площадок. Мы планируем провести опытную эксплуатацию АНТ1000E в Центральном районе Санкт-Петербурга», — отметил генеральный директор АО «ВНИИ «Сигнал»-управляющей организации КЭМЗ Владимир Пименов.

НА КАКИЕ СЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ МОГУТ РАСЧИТЫВАТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МАСЕЛ? РАССКАЗЫВАЕМ НА ПРИМЕРЕ РАБОТЫ ЛУКОЙЛ



Отечественные нефтяные компании обладают ресурсами, чтобы самостоятельно добывать, перерабатывать, разрабатывать рецептуры и производить качественные смазочные материалы. Однако они пошли дальше и стали сначала на собственных, а потом и на партнерских предприятиях оказывать сервисные услуги для техники, в которой залиты их технические жидкости.

Например, ЛУКОЙЛ предлагает крупным промышленным предприятиям энергетической, химической, металлургической, горнодобывающей, аграрной и транспортной отраслей комплексные сервисные услуги.

Сюда входят:

- Техническая экспертиза
- Закупка, хранение, учет и заливка смазочных материалов
- Предоставление мобильных и стационарных систем раздачи технических жидкостей
- Поддержание оптимальной температуры в резервуарах для хранения
- Обслуживание техники в ремзонах и в полях, которое может включать замену жидкостей и полноценное проведение обслуживания техники
- Установка систем очистки и водоотделения
- Онлайн-мониторинг оборудования и смазочных материалов
- Анализ проб в мобильной лаборатории непосредственно на площадке и в аккредитованной лаборатории

Некоторые отечественные автопарки используют систему учета смазочных материалов компании. Ее, к слову, компания внедряет и на собственных объектах, например, в газовых турбинах, генерирующих электричество на морских буровых платформах. Опыт подобных проектов показывает, что система мониторинга снижает затраты на внеплановое обслуживание, увеличивает срок службы смазочных материалов и оборудования в целом.

Также предприятия в различных отраслях устанавливают стационарные модули. Например, автопарки выбирают компактные модули под масла, антифризы и трансмиссионные жидкости. Более того, автопарки привлекают ЛУКОЙЛ для забора проб и проведения экспресс-анализики непосредственно в ремонтной зоне состояния агрегатов и смазочных материалов.

Есть и не менее интересный опыт использования сервисных решений в масштабах горнопромышленных предприятий. Они работают в сложных регионах страны, что является дополнительным негативным фактором для спецтехники. Они также используют модули маслораздачи для смазочных материалов, а также оборудование для смазок. Кроме того, они подключают к технике системы очистки. Такой подход сокращает необходимый объем

пространства для склада технических жидкостей, гарантирует их чистоту, постоянное наличие и бесперебойную работу техники.

Комплексное сервисное предложение ЛУКОЙЛ способствует продлению ресурса сложной техники, сокращению незапланированных простоев и оптимизации затрат - экономия может составить не менее 15%, т.е. миллионы рублей.

SINOTRUK ОТМЕЧАЕТ 95-ЛЕТИЕ



Осенью 2025 года международному машиностроительному концерну SINOTRUK исполнилось 95 лет. Юбилейный год ознаменовался для компании ростом производственных показателей и новым рекордом.

История корпорации SINOTRUK (ранее известной как Цзинаньский автомобильный завод) ведет отсчет с 1930 года, а с 1960 года, когда компанией был выпущен первый в Китае большегрузный автомобиль, — начинается ее история как одного из мировых лидеров в производстве коммерческого автотранспорта.

В 2022 году компания вышла на первое место по продажам тяжелых грузовиков в Китае. Сегодня каждый второй экспортируемый из Поднебесной тяжелый грузовик производится на заводах SINOTRUK, что делает компанию номером один в стране по поставкам этой техники. Автомобили концерна импортируют 110 стран.

За прошедшие 3 квартала 2025 года продажи автомобилей концерна составили 335 000 единиц (+22,8% к аналогичному периоду 2024 года), что обеспечило консолидированную выручку в размере 22,89 млрд долларов США (+14,9% к аналогичному периоду 2024 года). При этом экспортные продажи увеличились на 24,5% и достигли 111 000 единиц. А в сентябре 2025 года объем отгруженных в другие страны грузовиков SINOTRUK превысил 15 000 единиц, что стало новым абсолютным рекордом для китайского экспорта в этой отрасли.

Обеспечивая профессиональную послепродажную поддержку клиентам по всему миру, компания за годы существования создала международную сеть из более чем 700 сервисных центров и магазинов запчастей и более чем 40 учебных центров — Академий SINOTRUK, четыре из которых находятся в России.

Эти центры подготовки сервисных инженеров обеспечивают высокие стандарты послепродажного обслуживания автомобилей. По оценкам компании, на территории России эксплуатируется к 2025 году свыше 80 тыс. единиц грузовиков марок SITRAK и HOWO, которые суммарно прошли порядка 25 500 млн км. Этот километраж в 66 тысяч раз превышает расстояние от Земли до Луны.

УСПЕХ ЗА ДВА ГОДА: ИТ-КОМПАНИЯ «LADA ЦИФРА» ВОШЛА В РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ РАБОДАТЕЛЕЙ РОССИИ ПО ВЕРСИИ FORBES

«LADA Цифра» впервые приняла участие в рейтинге Forbes и сразу вошла в группу «Серебро».

ООО «LADA Цифра» — совместное дочернее предприятие АО «АВТОВАЗ» и АО «Лада-Имидж», созданное для разработки и внедрения цифровых решений



для бренда LECAR, а также для послепродажного обслуживания группы компаний, — получило «серебро» в рейтинге лучших работодателей России 2025 года по версии Forbes и вошло в ТОП-25 компаний в отрасли ИТ. Высокие показатели компании по компонентам ESG-повестки — «Сотрудники и общество» (золото), «Экология» и «Корпоративное управление» (бронза) — подтверждают, что бренд заинтересован в развитии сотрудников, соблюдает высокие стандарты корпоративного управления и активно внедряет практики, отвечающие современным тенденциям.

«LADA Цифра» специализируется на разработке цифровых решений для автобизнеса и поддержке онлайн-платформ экосистемы LECAR. С момента основания — 13 ноября 2023 года — прошло всего два года, а «LADA Цифра» уже успела зарекомендовать себя как амбициозный и динамично развивающийся игрок на рынке. Штат сотрудников на сегодняшний день насчитывает более 200 человек, и команда продолжает расти. Признание в рейтинге подтверждает, что молодая компания может сочетать амбициозные цели с высокими стандартами корпоративной культуры. В основе работы «LADA Цифра» — командный дух, открытость к новым идеям и развитие сотрудников, что позволяет создавать эффективные и востребованные ИТ-решения для бизнеса и клиентов и быть заметными на рынке.

«Признание «LADA Цифра» одним из лучших работодателей России по версии Forbes — значимое событие для нас. Это свидетельство того, что мы выбрали верную стратегию развития как HR-бренда, так и компании в целом. Рейтинг является одним из ключевых ориентиром для работодателей, и попадание в него молодой компании, только начинающей свой путь, — мощное подспорье для дальнейших больших шагов», — отметил генеральный директор ООО «LADA Цифра» Андрей Державец.

Рейтинг Forbes, который проходит седьмой год подряд, оценивает работодателей не только по уровню заработных плат и социального пакета, но и по приверженности принципам устойчивого развития и лучшим корпоративным практикам. Методология, разработанная совместно с Kept, распределяет показатели участников по трем направлениям ESG: «Сотрудники и общество» (40%), «Экология» (40%) и «Корпоративное управление» (20%). Всего в 2025 году в рейтинг вошли 205 компаний, которые распределены по четырем группам: «Платина», «Золото», «Серебро» и «Бронза».

«ВОЛОГОДСКИЕ МАШИНЫ» ВЫПУСТИЛИ НОВУЮ АВТОЦИСТЕРНУ ДЛЯ ТРАНСПОРТИРОВКИ МОЛОКА

Модель «Вологодских машин» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») базируется на шасси КАМАЗ 65658. Объем 14000 литров позволяет перевозить значительные партии продукции, а 4 секции дают возможность транспортировать различные продукты или разделить один груз.

Четыре донных клапана Ди 80 мм с механическим ручным верхним управлением обеспечивают точную отсечку жидкости внутри цистерны. Техника оборудована коллектором слива из нержавеющей стали AISI-304 с



дополнительным дисковым затвором и заглушкой. Термоизоляция из вспененного полиуретана толщиной 50 мм предназначена сохранять температуру продукта, обеспечивая минимальное изменение ($\pm 2^{\circ}\text{C}$ за 10 часов при разнице температур в 30°C). Внутренний корпус и наружная обшивка выполнены из нержавеющей стали AISI-304. Отsek сливных трубопроводов из нержавеющей стали AISI 304 расположен на заднем свесе автомобиля для удобства доступа. Техника оснащена подъемной осью для оптимизации грузоподъемности и экономии топлива.

УЗСТ НАЧАЛ ВЫПУСКАТЬ ПРИЦЕПЫ-ВАГОН-ДОМА



Уральский завод спецтехники (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») совместно с партнером Прицепная техника запускает выпуск прицепов-вагон-домов собственного производства.

Предприятие получило Одобрение типа транспортного средства (ОТС) и теперь готово обеспечивать полный цикл — от проектирования до изготовления — мобильных фургонов для различных задач.

Новые прицепы-вагон-дома выпускаются в модификациях: жилой, душевая, столовая, офис, сушилка, электростанция. Все они выполнены в формате кузова-фургона и предназначены для использования в местах длительной стоянки: вахтовых поселках, на объектах нефтегазового, дорожно-строительного и энергетического комплексов.

Первым в серии стал жилой вагон-дом, рассчитанный на 8 человек. Он имеет две оси с рессорной подвеской и односкатной ошиновкой, а также оснащен регулируемыми домкратами для устойчивой установки на неровных площадках.

Кузов выполнен из изотермических монолитных сэндвич-панелей. В их составе применяется стекломагнезитовый лист, не поддерживающий горение и обеспечивающий надежную противопожарную защиту. Материал полностью влагостоек, выдерживает регулярную влажную уборку и вместе с огнестойким клем при вакуумном прессовании формирует монолитную конструкцию повышенной прочности.

Сэндвич-панели соответствуют классу пожарной опасности НГ/Г1 (ФЗ № 123-ФЗ), а сопротивление теплопередаче — требованиям СП 50.13330.2012. Толщина утеплителя — 100 мм в стенах и потолке и 60 мм в полу, что обеспечивает надежную теплоизоляцию в разных климатических зонах.

Электропроводка выполнена по системе TN-S в полном соответствии с ПУЭ. Установлены системы автоматической пожарной сигнализации и оповещения с выводом сигналов на улицу и передачей информации дежурному персоналу. Предусмотрены рабочее, дежурное и аварийное освещение, включая резервное и эвакуационное, в соответствии с СП 52.13330.2016.

НА ЯРОСЛАВСКОМ ШИННОМ ЗАВОДЕ ОЖИЛИ ИСТОРИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ ИИ



Ярославский шинный завод (входит в холдинг «Кордиант») отметил 93-й день рождения. В честь этого сотрудники оживили историю первого отечественного шинного предприятия с помощью ИИ-технологий: на базе архивных фото был создан видеоролик о вехах становления и развития площадки.

Коллектив Ярославского шинного завода анимировал фотографии, хранившиеся в семейных архивах сотрудников, в том числе трудовых династий, отражающие историю завода — от выпуска первой шины до наших дней. Таким образом удалось создать настоящий видеоархив памяти, который помогает вспомнить прошлое и запечатлеть его для будущих поколений шинников. Музыкальной темой для видео стала песня о предприятии авторства Владимира Кораблева, смазочника ремонтного цеха. Ролик можно увидеть в социальных сетях компании.

Днем рождения предприятия считается 7 ноября 1932 года — в этот день здесь были изготовлены две первые шины. Это положило начало истории Ярославского шинного завода, до 1941 года входившего в состав Ярославского резиноасбестового комбината (ЯРАК). До войны, в 1930-е годы, молодое производство выпускало шины для первых советских троллейбусов, о важности предприятия для тоже молодой страны говорит и первый мерч завода — часы с «шинным» дизайном (циферблат окаймляла мини-шина) для участников XVII Съезда ВКП(б) 1934 года. Экземпляр часов хранится в Музее шинной истории при Ярославском заводе, также их можно было увидеть в августе этого года на автофестивале «ПроДвижение» на ВДНХ, где бренд Cordiant представлял уникальную выездную экспозицию о развитии шинной индустрии.

Сотрудники Ярославского шинного завода проявили настоящие мужество и героизм в тяжелые для страны времена — в годы Великой Отечественной войны ЯШЗ был единственным в ССР действующим предприятием по

производству шин. В послевоенное время предприятие стало настоящим флагманом шинной промышленности страны, его продукция широко экспорттировалась за рубеж. Ярославский завод был первым по мощности шинным предприятием в Европе, четвертым в мире и первым в ССР заводом, наладившим в 1950-е годы выпуск бескамерных шин для легковых автомобилей, таких как «Победа», «Волга», «ЗИМ». Также Ярославский завод первым создал конструктивно новые шины со съемными протекторами, что стало настоящим событием в шинной отрасли. В 1960-е годы на предприятии выпускались шины для нового легкового автомобиля «Жигули». Также на предприятии впервые начали применять синтетический каучук в производстве шин, а в 1981 году была выпущена 200-миллионная шина, ее сборщик позже получил звание Героя Социалистического труда.

Сейчас Ярославский шинный завод входит в холдинг «Кордиант» и производит легковые шины бренда Cordiant и цельнометаллокордные грузовые шины (ЦМК) под маркой Cordiant Professional.

ЧЕЛЯБИНСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД ВЫПУСТИЛ И ОТГРУЗИЛ НЕ ИМЕЮЩИЙ АНАЛОГОВ В РФ ГУСЕНИЧНЫЙ КРАН



Челябинский механический завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил и произвел отгрузку гусеничного крана грузоподъемностью 100 тонн. Новая единица спецтехники отправится к заказчику в Сибирский федеральный округ.

«Технические особенности крана ДЭК-1001: высокие грузовые характеристики в сравнении с аналогами из других стран. Кран в данном исполнении не имеет аналогов в России», — сообщил производитель.

Модель может передвигаться с грузом массой до 75 тонн и работать в башенно-стреловом исполнении с маневровым гуськом до 40 метров и высотой башни до 50 метров. Эксплуатация возможна от двух источников питания: автономной дизель-генераторной установки, смонтированной непосредственно на кране, или от электросети 380В. Управление — частотное.

«РИМЕРА» ЗАВЕРШИЛА ИСПЫТАНИЯ ТРЕХ МОДЕЛЕЙ ПОДЗЕМНОЙ ГОРНОЙ ТЕХНИКИ

Торкрет-установка MB-СТМ, машина для перевозки бетона MB-СБ4 и многофункциональная машина с ножничным подъемником MB-СН 4/4,5 успешно прошли опытно-промышленные испытания на фосфатном месторождении «Олений ручей» в Мурманской области и на медном руднике «Юбилейный» в Республике Башкортостан. Оборудование разработано и изготовлено на ижевском предприятии Группы компаний «Римера», в тесном взаимодействии с заводом «Ижнефтемаш», обладающим более чем 30-летним опытом производства спецтехники для нефтегазовой отрасли.



Использование дизельных двигателей большого объема (до 12 л) позволяет обеспечить мощность и тягу, достаточную для работы с большими массами снега на скорости до 60-80 км/ч.

ГЛАВА АДМИНИСТРАЦИИ ПРЕЗИДЕНТА БЕЛАРУСИ ОБСУДИЛ НА РОСТСЕЛЬМАШ ВОПРОСЫ ПАРТНЕРСТВА И КООПЕРАЦИИ

«Наше стратегическое сотрудничество должно расширяться», — заявил Дмитрий Крутой, Глава Администрации Президента Республики Беларусь в ходе встречи на Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»). Речь шла об укреплении промышленной кооперации и обеспечении аграриев двух стран высокоеффективной техникой.

27 ноября ведущий производитель аграрной техники России, компания Ростсельмаш, принял в большую делегацию Республики Беларусь. Визит под руководством Дмитрия Крутого, Главы Администрации Президента был направлен на дальнейшее укрепление двустороннего промышленного сотрудничества.

Гостей приветствовал Алексей Швейцов, первый заместитель генерального директора — директор центра продаж маркетинга и сервиса. Он представил обзор производственных и технологических достижений Ростсельмаш, планы развития компании. Так же гости побывали с обширной экскурсией на ключевых промышленных площадках Ростсельмаш. Они посетили комбайновое производство и новейшие заводы по выпуску тракторов и трансмиссий, запущенные в 2024 году. Представители Беларусь высоко оценили уровень активного развития и модернизации российского аграрного машиностроения.

В ходе встречи стороны обсудили состояние рынков сельхозтехники России и Беларусь, кооперационные связи в аграрном машиностроении, а также возможности для расширения сотрудничества, что укрепит как промышленный, так и аграрный сектор двух экономик. В частности, речь шла о лизинговых поставках на льготных финансовых условиях аграриев Беларусь высокомощной техники Ростсельмаш, аналоги которой в Республике не выпускаются. К ней относятся тракторы до 430 л.с. (2000 серия), кормоуборочные комбайны до 770 л.с. (F 2750), роторные зерноуборочные комбайны 510 л.с. (TORUM), самоходные косилки 264 л.с. (KSU 2). «Такая поддержка аграриев могла бы значительно повысить эффективность сельскохозяйственного сектора Республики в области животноводства и растениеводства. Мы фиксируем высокий спрос на подобную технику у наших клиентов», — сказал Алексей Швейцов.

Дмитрий Крутой поддержал инициативу расширения сотрудничества по продуктовым линейкам, не имеющим пересечения интересов машиностроителей двух стран, что, по мнению сторон, открывает дополнительные перспективы для промышленной кооперации.

Алексей Швейцов подчеркнул, что Ростсельмаш ценит партнерскую поддержку белорусских производителей, особенно в период активного импортозамещения. Сегодня российская компания сотрудничает с несколькими десятками белорусских предприятий. Они поставляют широкий спектр изделий: гидромоторы, насосы, валы, фары, аккумуляторы, кондиционеры, другую продукцию.

В рамках визита делегация Республики Беларусь также ознакомилась с экспозицией исторической линейки и образцами современной техники компании, приняла участие в тест-драйве агромашин.



«Меркатор» (калужский завод компании входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представил новинку — комбинированную дорожную машину 700АВГ на шасси Валдай 33 с зимним комплектом оборудования.

Модель предназначена для скоростного летнего и зимнего содержания автомагистралей. КДМ 700 с колесной формулой 6x4 обладает самой большой грузоподъемностью в своем классе. Максимальные нагрузки — 9,0 т на переднюю и 16+16 т на задние оси — дают возможность установить самые большие отвалы и вместительные распределители ПГМ с объемом бункера 14,5 м³. Также на КДМ 700 можно установить фронтальный отвал шириной до 7,5 м.

Отгрузки российской строительно-дорожной техники за 9 мес. 2025г. сократились на 41%

Отгрузки российской строительно-дорожной техники на внутренний рынок РФ сократились в январе-сентябре 2025 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 41,3% до 32,4 млрд руб., сообщает Ассоциация «Росспецмаш».

В сентябре 2025 года по сравнению с сентябрём 2024 года отгрузки отечественной СДТ сократились на 25,7% до 4 млрд руб. Снижение темпов падения отгрузок в этом месяце не означает, что ситуация выпрямилась. В сентябре 2024 года отечественные заводы отгрузили техники в денежном выражении на 24% меньше, чем за аналогичный период 2023 года.

Отгрузки автокранов за 9 месяцев 2025 года в количественном выражении упали на 50%, кранов-трубоукладчиков — на 71%, телескопических погрузчиков — на 86%, фронтальных погрузчиков — на 42%, автогрейдеров — на 35%, гусеничных бульдозеров — на 57%, катков — на 68%, мини-погрузчиков — на 35%, экскаваторов — на 27%.

Среди основных сегментов наблюдается рост отгрузок кранов-манипуляторов — на 24% и экскаваторов-погрузчиков — на 38%.

Производители строительно-дорожной техники находятся в стабильно сложном положении, начиная со второй половины 2024 года, когда начали резко расти запасы машин и оборудования на складах у дилеров и на заводах. Запредельно высокая ставка Центробанка привела к значительному снижению инвестиционной активности машиностроителей и потребителей их продукции. Подавляющее большинство потребителей не обладают такой рентабельностью, которая позволила бы обслуживать текущие ставки по заемному финансированию.

Отечественные производители сильно сократили или остановили инвестиции. Предприятия ищут возможности сохранить свои коллективы и компетенции. Используют ситуацию с недозагруженностью мощностей для обучения и повышения квалификации сотрудников, для изменений технологических процессов внутри заводов.

Остальные причины негативной динамики в отрасли тоже остаются неизменными. Это растущие издержки производства и импортная техника. Складские запасы импортеров в РФ по некоторым сегментам еще в первой половине 2025 года достигли объемов, на реализацию которых потребуется год и более. Очень остро ситуация обстоит в сегментах экскаваторов и фронтальных



погрузчиков, где доля иностранных машин превышает 90%. Доминирующее положение по этим позициям занимает продукция китайских компаний. Эффект масштаба и всесторонняя господдержка позволяет им предлагать потребителю более низкие цены или даже реализовывать продукцию себе в убыток.

Заводы просят оказать масштабную финансую поддержку программ обновления своих клиентов — строителей, добывающих предприятий, коммунальных компаний и т.д., а также поддержать доходность их бизнеса через льготные кредиты, налоговые льготы, внедрение значительных предоплат по государственным контрактам.

Также необходимо защитить внутренний рынок при помощи различных тарифных инструментов, как это делают за рубежом. Ассоциация «Росспецмаш» предлагает активнее использовать такой

эффективный инструмент для защиты рынка (и прежде всего потребителя), как государственный контроль за техническим регулированием как продукции, так и лиц-импортеров. Необходимо следить за добросовестным выполнением технических регламентов, чтобы исключить многочисленные случаи, когда она носит декларативный характер и не препятствует поступлению на российский рынок техники низкого качества. Такой подход также позволит защитить инвестиции российских заводов, которые активно вкладывают средства в современные технологии, выпуская инновационную, высокопроизводительную продукцию.

Нужно направлять гранты и субсидии на развитие производства компонентов для СДТ, активно использовать те меры поддержки, которые уже предлагают государство, углублять кооперацию между производителями и потребителями комплексующих.

Копер РФ и компания «Ветро» на выставке «Строим дом»: современный подход к свайным работам

В этом году компания «Копер РФ» приняла участие в ежегодной строительной выставке «Строим дом», проходившей в ЭкспоФоруме — одном из крупнейших конгрессно-выставочных центров страны. Мероприятие вновь подтвердило свою значимость как площадки, где российские производители и подрядчики могут представить новые разработки, обменяться опытом и обозначить тенденции развития отрасли. Для «Копер РФ» участие в выставке стало важным этапом в укреплении позиций на рынке специализированной техники для свайных работ.



Центральным элементом нашей экспозиции стала универсальная копровая установка «Вихрь» — собственная разработка «Копер РФ», созданная с учётом реальных потребностей подрядчиков, работающих с железобетонными сваями. «Вихрь» объединяет в себе надёжность, производительность и удобство обслуживания, что делает эту модель востребованной как в жилом строительстве, так и на объектах промышленного назначения. Посетители выставки смогли ознакомиться с конструктивными особенностями установки, возможностями в работе с разными типами свай и расширенными вариантами комплектации. Особый интерес вызвали элементы обновлённой гидравлической системы, обеспечивающей стабильную работу оборудования даже в условиях повышенной нагрузки.

Участие в выставке проходило в партнёрстве с компанией «Ветро», которая специализируется на проектировании и монтаже железобетонных свай. Совместная экспозиция позволила продемонстрировать технологическую связку «оборудование + подрядчик», что привлекло внимание многих представителей строительного бизнеса. Специалисты компании «Ветро» рассказывали о практическом опыте применения техники «Копер РФ» на реальных объектах, делились экспертной оценкой производительности «Вихря» и подчёркивали

и важным подтверждением того, что отечественные производители могут формировать современные технологические стандарты в сфере свайных работ. Полученный опыт, новые деловые связи и заинтересованность отраслевого сообщества создают основу для дальнейшего развития компании и расширения присутствия на рынке.

КОПЕР.РФ
МЫ НАХОДИМСЯ:
Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТЕРГОФ,
ТЕРРИТОРИЯ МАРЬИНО, д. 18А
ОТДЕЛ ПРОДАЖ: +7 (921) 428-49-91
ПОЧТА: СОМКОПЕР@GMAIL.COM



Учебный центр «Джак Академия» выпустил первую группу механиков дилерских центров JAC

Технические специалисты прошли очный курс обучения по ремонту и сервисному обслуживанию тягача K7 в «Джак Академии». Учебный центр был открыт эксклюзивным дистрибутором JAC в России — компанией «Джак Автомобиль» с целью ускорения профессионального роста персонала, повышения качества клиентского сервиса и обеспечения условий для устойчивого развития дилерской сети.



После ухода из России европейских автомобильных компаний, свернувших образовательные программы повышения квалификации технического персонала, на рынке возник дефицит учебных центров для сервисных специалистов. Однако потребность в них растет в связи с необходимостью качественного обслуживания китайских грузовиков, которые пришли на смену европейским машинам.

В конце апреля начала работу «Джак Академия», открытая эксклюзивным дистрибутором JAC в России. За год учебный центр готов принять до тысячи сотрудников из 200 дилерских центров сети «Джак Автомобиль» — не только технических специалистов, занимающихся обслуживанием и ремонтом грузовых и легковых автомобилей, но и продавцов, сервисных консультантов, а также руководителей разнообразных подразделений компании. Параллельно разрабатываются электронные курсы, доступные 24/7. Это позволит охватить

еще большее количество сотрудников и даст им возможность учиться в удобное для них время.

Команда, отвечающая за развитие «Джак Академии», самостоятельно разрабатывает уникальные курсы, основанные на информации, полученной от производителя, глубоком анализе техники JAC, а также запросах, поступающих от специалистов дилерской сети и сотрудников компании-дистрибутора.

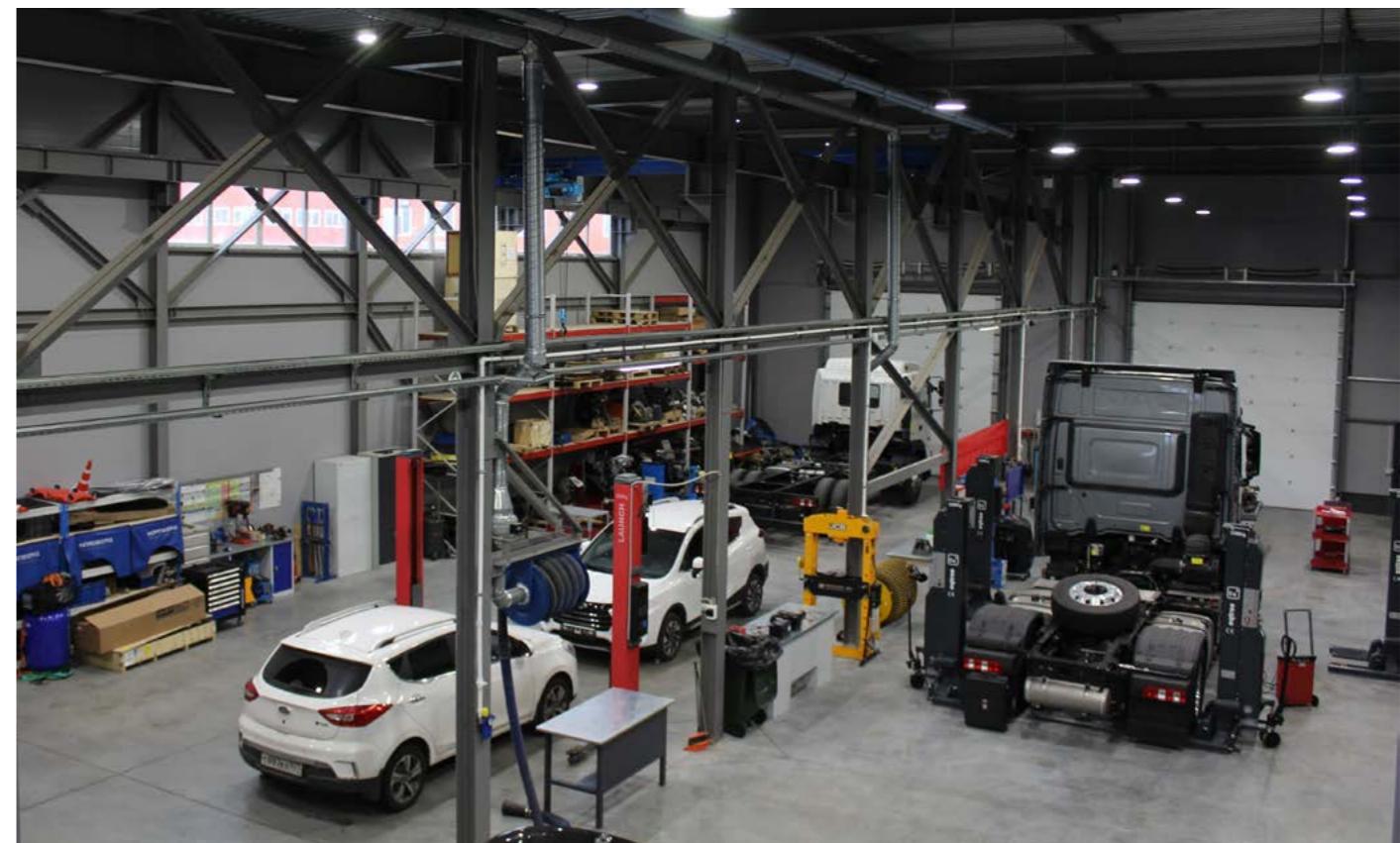
Наиболее востребованным направлением в Академии является повышение квалификации технических специалистов. Их обучение охватывает все уровни сервиса от базового обслуживания автомобилей до сложного ремонта и диагностики.

Под каждую модель грузовиков JAC — N90, N120, N200 и K7 — разработана модульная программа. После базового курса, посвященного определенной модели и особенностям ее конструкции, можно пройти углубленные курсы по отдельным

агрегатам и системам автомобиля, таким как двигатель, трансмиссия, тормозная система, рулевое управление и подвеска. Особое внимание уделяется электрике и общей диагностике.

«Джак Академия» предлагает разные форматы обучения: самостоятельные электронные курсы, вебинары с тренерами, очные тренинги, а также отработку практических навыков и обязательную аттестацию. Время обучения зависит от сложности темы. Например, очный тренинг по техническому обслуживанию JAC K7 длится 3 дня (по 6 часов в день). Продолжительность курсов, посвященных всестороннему изучению одной модели автомобиля, составляет не менее 120 часов.

В распоряжении обучающихся — учебные классы и зона для практических занятий, имитирующая реальную мастерскую: на площади в 600 кв. м расположены две линии сервиса, весь модельный ряд автомобилей JAC, реальные узлы и



агрегаты, современные стенды для их диагностики и ремонта, а также все необходимое оборудование.

Для организации эффективного удаленного обучения используется современная электронная платформа Learning Management System (LMS). На ней создаются и проводятся интерактивные курсы, вебинары, тесты и очные тренинги. Система позволяет управлять расписанием мероприятий, создавать индивидуальные траектории обучения и отслеживать прогресс каждого сотрудника, который может прямо в LMS делиться полезной информацией с другими членами группы.

«Запуск «Джак Академии» свидетельствует о том, что повышение качества обслуживания клиентов и развитие персонала является одной из важнейших задач дистрибутора JAC в России, — подчеркивает Евгений Петричко, руководитель отдела развития и обучения «Джак Автомобиль». — Первые отзывы подтверждают востребованность технических знаний о наших машинах, а высокая активность на LMS-портале, где уже зарегистрировалось около тысячи сотрудников из дилерских центров JAC, демонстрирует их готовность к обучению. Благодаря Академии мы будем обеспечивать высокие стандарты обслуживания грузовых автомобилей JAC во всей дилерской сети. В будущем планируем предоставить возможность обучения всем желающим, а не только нашим сервисным партнерам».



UMG разработала самый тяжелый автогрейдер в России

Группа UMG разработала новый тяжелый автогрейдер Д3-350, опытный образец машины изготовлен на заводе «Челябинские строительно-дорожные машины» и в ближайшее время приступит к эксплуатационным испытаниям в крупнейших горнорудных компаниях. Д3-350 станет первым отечественным автогрейдером с эксплуатационной массой 35 тонн – техника такого класса ранее не выпускалась ни в России, ни в СССР.



Автогрейдер оснащен двигателем ЯМЗ 7726 мощностью 309 кВт, машина комплектуется отвалами размером от 4,9 до 5,5 метров. Д3-350 имеет сочлененную раму, систему наклона колеса переднего моста, а также обладает возможностью «крабового хода», что делает его высокоеффективным при работе на карьерных месторождениях.

На сегодняшний день достигнута договоренность с рядом добывающих компаний об опытной эксплуатации Д3-350 с последующим приобретением.

«В условиях ухода значительного числа иностранных поставщиков из России мы как ведущий производитель в нашей стране берем на себя ответственность – разрабатываем и выпускаем дорожно-строительную технику, которая ранее

поставлялась только из-за рубежа. UMG ведет последовательную работу, направленную на то, чтобы предоставить нашим потребителям решения для широкого спектра задач. Поставки самого тяжелого российского автогрейдера Д3-350 мы готовы будем начать уже в первом квартале следующего года. Таким образом, UMG станет единственным в нашей стране производителем полной линейки автогрейдеров массой от 14 до 35 тонн», – отметил генеральный директор UMG Константин Николаев.

Разработка Д3-350 велась при поддержке Минпромторга России с использованием механизма субсидирования затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по современным технологиям в рамках реализации инновационных проектов. Соответствующее

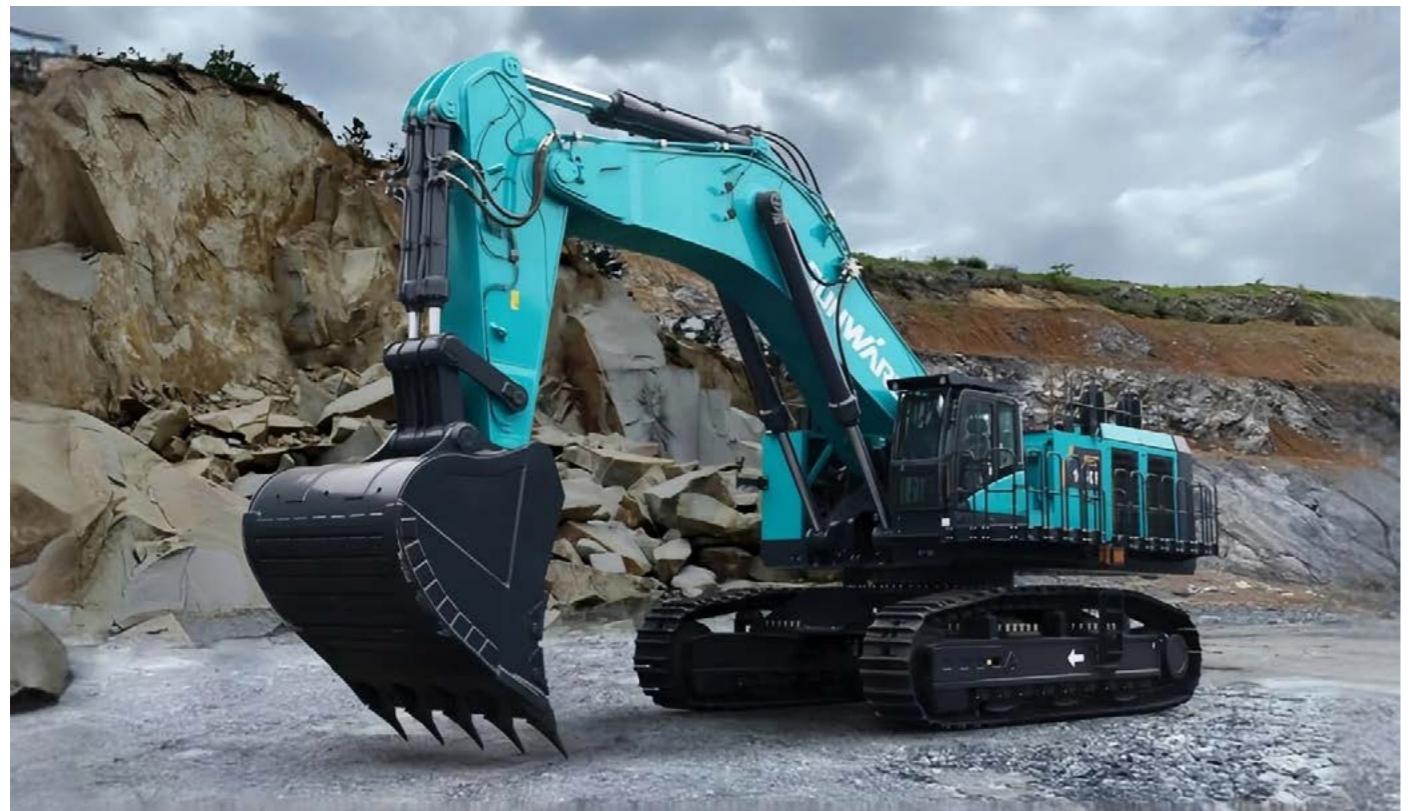
соглашение с Минпромторгом России было подписано в ноябре 2024 года. В настоящее время предприятия UMG серийно выпускают 14-тонные автогрейдеры АГ-140, 17-тонные АГ-180, включая версию с полным приводом, и 20-тонные Д3-250 в вариантах с жесткой и шарнирно-сочлененной рамой, а также с механической и гидромеханической коробкой передач.

Основной сферой применения автогрейдера Д3-350 является дорожное строительство, а также содержание дорожной инфраструктуры в отрасли добчи ископаемых. Высокая проходимость, мощность и производительность машины позволяют ей эффективно выполнять подготовку дорожного полотна для тяжелой карьерной техники. Ранее для этих работ в России использовались исключительно импортные автогрейдеры.



Новинка рынка тяжёлой спецтехники — карьерный экскаватор SUNWARD SWE1650F

Бренд SUNWARD представляет новый карьерный экскаватор SWE1650F для горнодобывающей промышленности. 163-тонная машина оснащена ковшом объемом 10 м³, двумя двигателями Cummins, каждый мощностью по 563 кВт., гидравлической системой с электронным управлением, автоматической системой смазки, системой подогрева топлива двигателя и камерами кругового обзора. Самое широкое шасси в своём классе обеспечивает превосходную устойчивость и манёвренность. Элементы конструкции рассчитаны на более 30 000 мото-часов.



Экскаватор SWE1650F воплощает передовые инженерные решения и инновационные технологии, предлагая уникальные технические характеристики, высокую производительность и длительный срок эксплуатации.

ИНОВАЦИОННЫЕ СИЛОВЫЕ АГРЕГАТЫ

- Два двигателя Cummins QSM15 мощностью по 563 кВт каждый обеспечивают высокий запас крутящего момента и большую экономию топлива при длительной эксплуатации техники.

- Два мотор-редуктора для поворота надстройки в сочетании с двухконтурной системой охлаждения с реверсивным интеллектуальным гидростатическим приводом вентиляторов гарантируют стабильную работу без перегрева даже в самых суровых условиях эксплуатации.

УЛУЧШЕННЫЕ РАБОЧИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- Совершенный дизайн рабочего оборудования с использованием кованых элементов и двумя гидроцилиндрами и ковшом гиперболической формы значительно ускоряет процесс загрузки, повышая общую производительность.

- Самая широкая в своём классе гусеничная база — 4980 мм обеспечивает большую площадь опорного контура для устойчивости и выдающуюся манёвренность при работе на сложном рельефе.

ДОЛГОВЕЧНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ

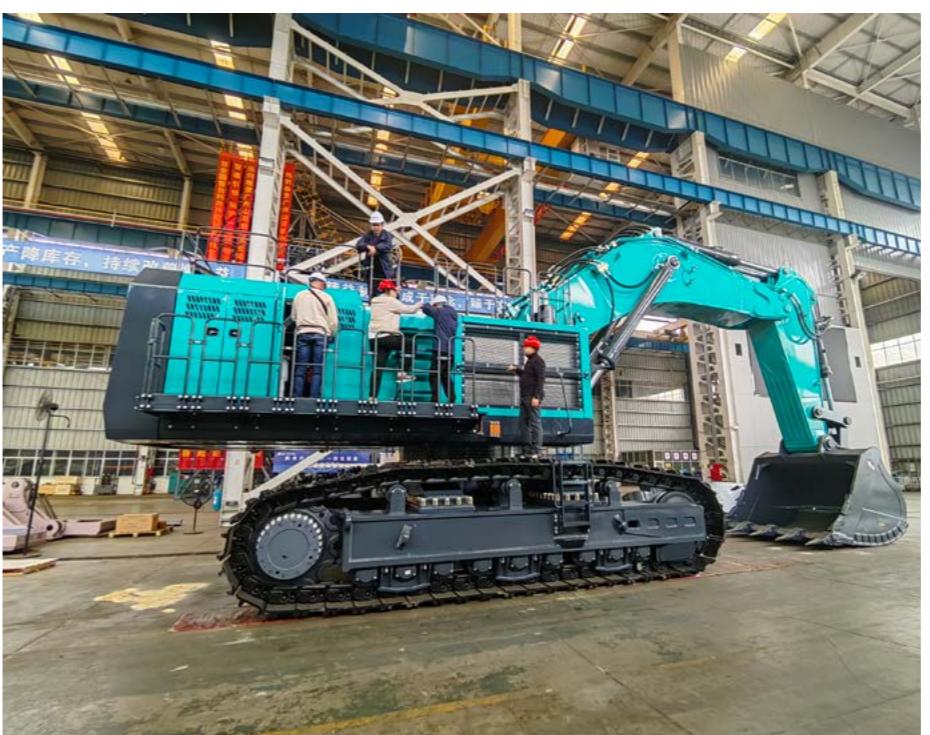
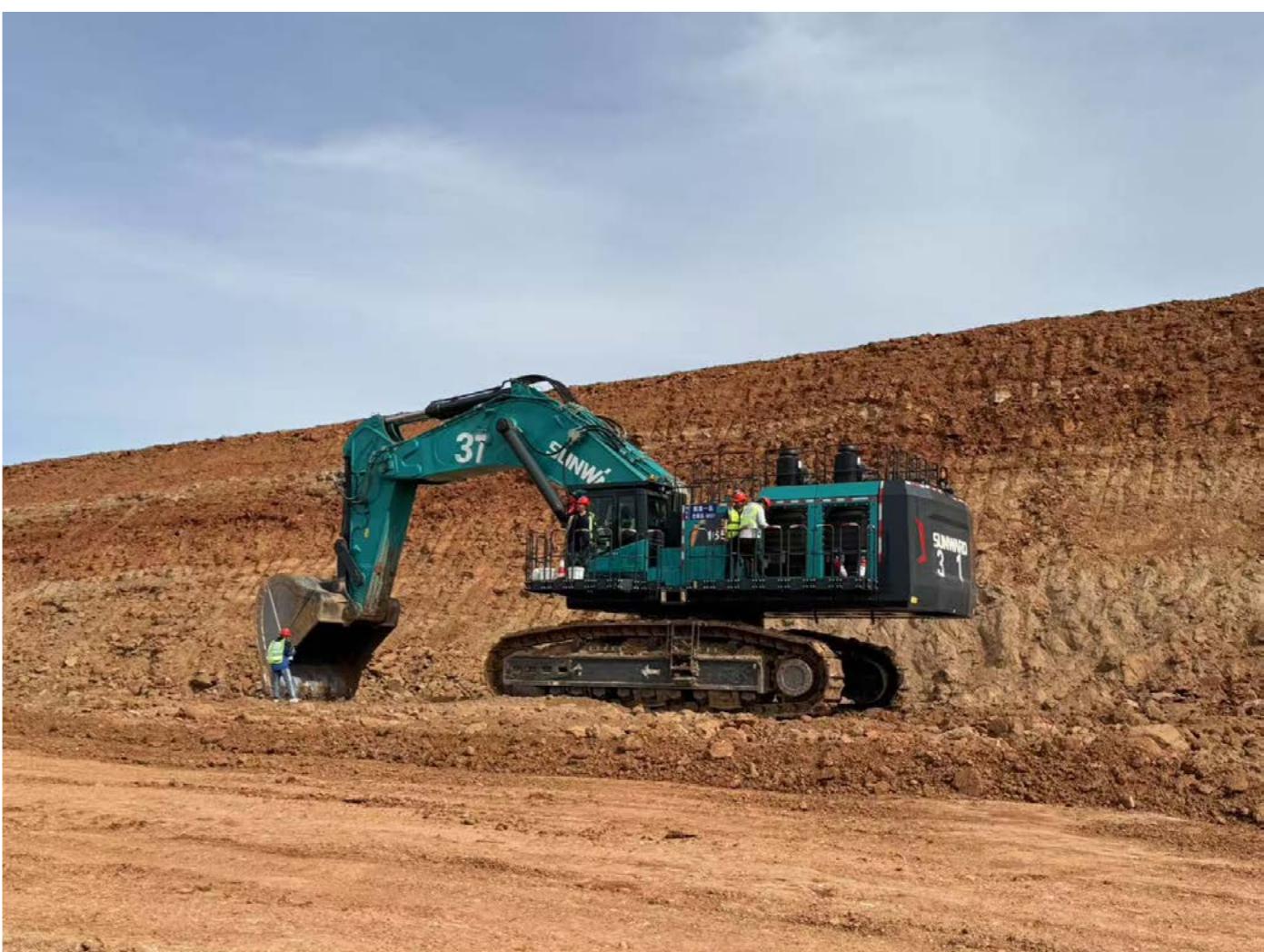
- Основные элементы конструкции рассчитаны на ресурс более 30 000 мото-часов работы и выполнены из материалов повышенного класса прочности, что значительно увеличивает срок службы машины.

- Удобный доступ к основным узлам облегчает техническое обслуживание и ремонт, минимизируя время простоев.

- Интеллектуальная система контроля и диагностики своевременно выявляет потенциальные неисправности, снижая риски аварийных ситуаций.

В стандартной комплектации экскаватор имеет стрелу длиной 7,6 м, рукоять длиной 3,4 м и ковш ёмкостью 10 м³, также систему пожаротушения, автоматическую систему смазки, систему подогрева топлива двигателя и камеры кругового обзора — всё для удобства, безопасности и уверенности в работе.

SWE1650F — идеальный выбор для компаний, стремящихся повысить конкурентоспособность за счёт повышения эффективности и надёжности машинного парка. Эта инновационная техника позволит существенно сократить затраты на топливо и сервисное обслуживание, увеличивая рентабельность и стабильность бизнеса.



Бульдозер HBXG SD7N успешно проходит испытания техники, проводимые российской дорожно-строительной компанией

Официальный дистрибутор HBXG в России — «Синотех Машинери» предоставил бульдозер для тестовой эксплуатации и испытаний, которые проводятся с целью выбора машин на смену технике Caterpillar. По их итогам HBXG SD7N — единственный доступный на российском рынке китайский бульдозер с приподнятым бортовым редуктором — превзошел по производительности и экономичности другой бульдозер из КНР аналогичного класса.



Европейская и американская техника, находящаяся во владении отечественных компаний, страдает. В связи с этим они начинают активный поиск альтернатив зарубежным машинам, поставки и обслуживание которых сейчас затруднены. В 2025 году к «Синотех Машинери» обратилось российское дорожно-строительное предприятие, задействованное в добыче материалов для возведения высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСМ) Москва — Санкт-Петербург. Парк техники компании состоит в основном из машин Caterpillar, в том числе бульдозеров CAT D6R2, и нужно найти аналоги, по рабочим характеристикам и качеству сопоставимые с продукцией американского бренда.

ОТБОР КИТАЙСКИХ МАШИН

Специалисты дорожно-строительной компании внимательно изучили ассортимент представленных на российском рынке бульдозеров. Важными

параметрами при отборе машин выступали их производительность, экономичность, ремонтопригодность, а также качественный сервис, минимизирующий простои техники, которая эксплуатируется в том числе в ходе реализации крупных инфраструктурных проектов. В связи с увеличением производственной программы, в частности, с потребностью в переработке большого объема материала, было принято решение о выборе бульдозеров более тяжелого в сравнении с CAT D6R2 класса.

При изучении рынка китайских бульдозеров учитывалось, что все они делятся на два вида — производимые по технологии Caterpillar и по технологии Komatsu. Основными отличиями машин первой группы является модульная конструкция с треугольной гусеничной базой и наличие приподнятого бортового редуктора. Такое решение позволяет при необходимости заменить двигатель или элементы трансмиссии буквально за один день, не снимая кабину, в то время как в других случаях

на это уходит неделя. Таким образом, облегчается обслуживание техники и значительно снижается время простоев машин в ходе ремонта.

Единственными бульдозерами из КНР с приподнятым бортовым редуктором на российском рынке являются машины бренда HBXG. В связи с этим было решено обратиться к официальному дистрибутору HBXG в России — «Синотех Машинери». Он предоставил в тестовую эксплуатацию компании бульдозер HBXG SD7N. С августа этого года модель используется на объектах заказчика и хорошо проявила себя в ходе выполнения технологических и вспомогательных работ.

В процессе работы на HBXG SD7N операторы отметили недостаточный комфорт кабины: неудобное кресло и низкую шумоизоляцию. Однако дистрибутор быстро отреагировал на эти замечания: технические специалисты «Синотех Машинери» прямо на месте осуществили двойное остекление кабины и заменили кресло на более комфортное.

В ходе визита на предприятие в октябре представители дистрибутора обсудили с производителем вопрос о том, чтобы эти и другие решения, повышающие комфорт кабины, стали заводскими.

ИСПЫТАНИЯ

В конце сентября 2025 года на одном из своих карьеров под Солнечногорском Московской области прошли сравнительные испытания трех единиц техники. Помимо CAT D6R2, производственные показатели которого были приняты за отправную точку, и HBXG SD7N, в них участвовала еще одна модель — произведенный по технологии Komatsu китайский бульдозер без приподнятого бортового редуктора. Китайские бульдозеры такого типа под разными брендами широко представлены на российском рынке, поэтому для испытаний была выбрана модель с типовыми характеристиками, свойственными машинам данного класса (модель №3). Испытуемые бульдозеры из КНР имели схожие массу, мощность и объем отвала.

В проведении испытаний участвовали представители дорожно-строительного предприятия, «Синотех Машинери», а также приглашенные эксперты из Санкт-Петербургского горного университета и независимой компании, привлеченной для проведения замеров.

Предварительно были произведены оценка технической исправности машин и их полное техобслуживание с обязательной заменой топливных и воздушных фильтров, а также режущих кромок отвалов.

Все бульдозеры заправили летним дизельным топливом ЕВРО экологического класса K5 марки ДТ-Л-К5 (ГОСТ 32511-2013, EN 590:2009). Площадку выровняли и разметили на ней три участка. В ходе испытаний машины осуществляли бульдозирование траншейным методом: выемку грунта из траншеи протяженностью 40 метров, его последующее перемещение на дистанции 25 метров и выгрузку.

Каждый участник испытаний оценивался по трем параметрам. Во-первых, производились замеры времени, за которое он выполнит полный цикл работ, с фиксацией его отдельных фаз (времени работы в траншее, последующего перехода, транспортировки, складирования груза и возврата на исходную позицию). С помощью современного тахеометра — спутникового ГНСС приемника Prince i50 определялась производительность машины (объем вынутого грунта за единицу времени). Также оценивалась удельная топливная эффективность бульдозера (потребление топлива на 1 куб. м переработанной горной массы). Для этого осуществлялся замер расхода топлива методом топ-фил с использованием счетчика жидкости ППС 40-0,6 высокого класса точности +/- 0,5%.

РЕЗУЛЬТАТЫ

По результатам испытаний бульдозер HBXG SD7N продемонстрировал наиболее высокие показатели. Так, его часовая производительность

МОДЕЛЬ БУЛЬДОЗЕРА	HBXG SD7N	CAT D6R2	КИТАЙСКИЙ БРЕНД
Мощность, кВт	184	133	187
Масса бульдозера	28700	19055	26400
Коэффициент масса/мощность	156,0	143,3	141,2
Объем отвала, куб. м	8,3	5,6	6,4
Тип отвала	Полусферический	Полусферический	Прямой



составила 136,8 куб.м, что на 23% выше, чем у модели №3 (105,5 куб.м), удельный расход топлива составил 0,346 л/куб.м, то есть на 12% меньше (у модели №3 — 0,386 л/куб.м). Стоимость одного кубического метра породы, перемещенной бульдозером HBXG SD7N, на 11,5% ниже, чем стоимость такого же объема породы, перемещенной моделью №3.

Расчет потребного парка техники показал, что для выполнения производственной программы по вскрыше и перемещению 1 млн куб. м породы в месяц потребуются 23 бульдозера HBXG SD7N, 28 CAT D6R2 и 30 машин модели №3.

Инициатор испытаний отмечает, что HBXG SD7N проявил себя как надежная, производительная и экономичная машина, которая вполне может присоединиться к машинам CAT в парке техники дорожно-строительного предприятия. Для принятия окончательного решения планируется проведение

еще одного раунда испытаний с участием бульдозеров российского производства.

«В современном строительстве каждая деталь машины работает на результат заказчика. Эффективность и экономичность техники становятся ключевыми факторами успеха», — рассказал Артем Оськин, руководитель направления бульдозеры в «Синотех Машинери». — Мы гордимся тем, что в ходе испытаний смогли доказать превосходство нашего бульдозера: производительность выше на 23%, топливный расход оптимизирован на 12%, а себестоимость работ снижена на 11,5%.

Эти не просто цифры, а реальные преимущества для владельцев машин. Каждый компонент нашей техники тщательно продуман и протестирован, чтобы обеспечить максимальную отдачу от инвестиций наших клиентов. Мы продолжим совершенствовать технологии, чтобы завтра быть еще эффективнее».

**HBXG-SD7N**

HBXG SD7N собираются на заводе Xuanhua Construction Machinery Co.Ltd. — одного из крупнейших производителей бульдозеров в Китае, экспортирующего свою продукцию почти в 90 стран мира. Более 70 лет компания занимается разработкой и выпуском только техники этого типа.

Тяжелый бульдозер, предназначенный для интенсивной эксплуатации в тяжелых условиях, отличает высокая производительность при работе с плотными грунтами. HBXG SD7N оснащен дизельным двигателем Cummins мощностью 185 кВт (250 л.с.), который соответствует экологическому стандарту Tier 2. Гидромеханическая трансмиссия с тремя передачами вперед и тремя назад позволяет бульдозеру развивать скорость до 11 км/ч и создавать тяговое усилие свыше 350 кН.

Эксплуатационная масса машины с навесным оборудованием (вместе с отвалом и однозубым рыхлителем) составляет 28 700 кг. Конструкция базируется на усиленной раме, а удельное давление на грунт составляет всего 75 кПа, что обеспечивает высокую проходимость.

Для испытаний был представлен бульдозер с полууниверсальным отвалом шириной 3600 мм и объемом 8,3 куб. м. Им управляет мощная гидравлическая система, которая работает под давлением 18 МПа, обеспечивая высокое усилие подъема и опускания отвала, что позволяет с легкостью заглублять его в плотный грунт.



Рынок карьерной техники: уникальная ситуация на рынке спецтехники

Динамика рынка карьерной техники складывается из векторов развития добывающей отрасли в целом, показателей отдельных сегментов техники и тенденций промышленности, связанных с безопасностью и экологией. Пойдем по порядку, чтобы понять, чего ожидать на рынке карьерной техники по итогам 2025 года и каковы прогнозы на 2026-й.

СФЕРА ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В ОЖИДАНИИ РОСТА

Добыча нефти и газа — одна из ключевых отраслей российской экономики. По словам президента РФ Владимира Путина, озвученным 16 октября на Российской энергетической неделе, в 2025 году добыча нефти в стране составит около 510 млн тонн — это на 1% меньше, чем в 2024-м. За январь — октябрь нефтегазовые доходы бюджета достигли 7,5 трлн рублей, что на 21,4% ниже, чем за тот же период прошлого года. В декабре Россия планирует увеличить добычу нефти на 41 тыс. баррелей в сутки — до 9,57 млн баррелей в сутки, а дальше, по решению ОПЕК+, рост приостановят до конца 2026 года.

В горнодобывающем секторе год прошел с ростом: увеличилась добыча золота, серебра, меди, олова, железной руды и других полезных ископаемых. В Магаданской области за январь — июль 2025 года добили 32,65 тонны золота — на 10,6% больше, чем за аналогичный период 2024-го. В Хабаровском крае за первое полугодие добыча золота выросла почти на 40% — до 14,2 тонны. В Амурской области за семь месяцев 2025 года объем добычи золота увеличился на 9% год к году и составил 9 808 килограммов.

Отрасль активно развивается. Яркий пример — месторождение Сухой Лог в Бодайбинском районе Иркутской области, принадлежащее ПАО «Полюс». Здесь сосредоточено почти 28% всех золотых запасов России. Уже построена дорога длиной 16,3 км, соединяющая карьер с золотоперерабатывающей фабрикой «Вернинская», и ведется строительство комбината. Полноценное производство запланировано на 2027 год. В Забайкальском крае строится горно-металлургический комплекс «Удокан», он должен сделать Россию одним из мировых лидеров по добыче меди. Также в строительстве находится Павловское месторождение свинца и цинка на острове Южном архипелага Новая Земля; вместе с ним возводят портовую инфраструктуру, автодороги и энергетические объекты. Пуск запланирован на 2026 год. Подобных проектов — десятки: некоторые идут с небольшим отставанием, другие — с корректировками, но в целом направление явно вперед.

В угольном сегменте сложнее. Добыча угля замедлилась: рыночные условия ухудшаются, экспорт падает уже четвертый год подряд из-за санкций, рост логистических и производственных издержек, а



также снижение спроса. Как сообщил СМИ заместитель министра энергетики Дмитрий Исламов, если в начале 2025 года в предбанкротном или банкротном состоянии находились 27 угольных предприятий, то к июлю их стало 51, причем 18 из них уже приостановили добычу.

Однако в долгосрочной перспективе, по данным британского Energy Institute, у России остаются шансы сохранить высокие позиции среди экспортеров даже при снижении глобального потребления угля. Такой прогноз соответствует наиболее реалистичному сценарию развития мировой энергетики до 2050 года, разработанному Российским энергетическим агентством (РЭА) Минэнерго. В мае 2025

сорбентов. После запуска в конце 2025 года второй очереди мощности вырастут в полтора раза. В июне 2025 года специалисты Красноярского научного центра СО РАН совместно с коллегами из Монголии и Китая представили новую технологию переработки угля в полиароматические углеводороды. Еще одно перспективное направление – добыча метана из угольных пластов (МУП). По оценке «Газпрома», прогнозные ресурсы метана в основных угольных бассейнах России оцениваются в 83,7 трлн кубометров – это примерно треть прогнозных ресурсов природного газа страны.

Эксперты считают, что ситуация на рынке угля может начать улучшаться в течение периода от нескольких месяцев до трех лет.

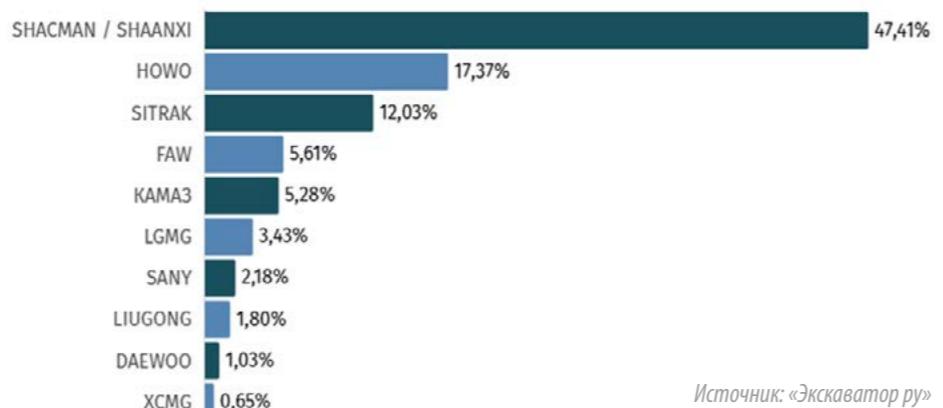
РЫНКИ ГОРНЫХ И КАРЬЕРНЫХ МАШИН В ФАЗЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

Рынок карьерной техники можно рассматривать в общем и по сегментам – в каждом из них свои особенности.

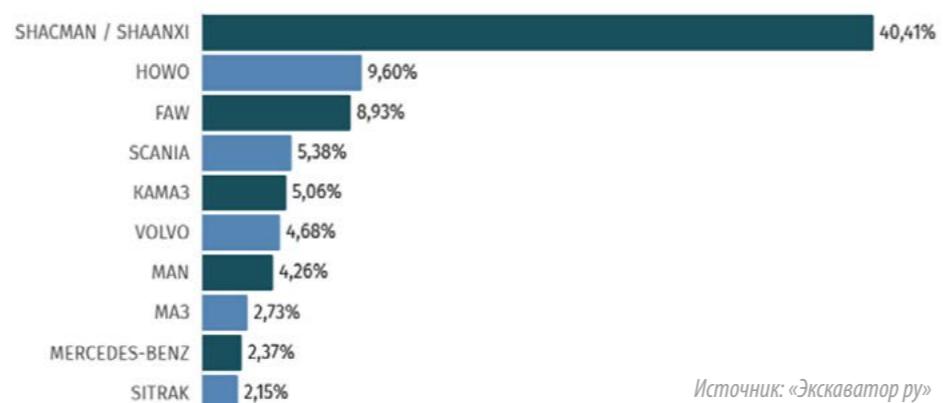
Отечественный рынок карьерных самосвалов в последние годы столкнулся с вызовами, которые связаны с необходимостью импортозамещения и технологического развития отечественного машиностроения. В связи с этим компания КАМАЗ ведет разработку семейства карьерных самосвалов «Юпитер», рассчитанных на перевозку от 90 до 150 тонн груза, с возможностью управления как водителем, так и в автономном режиме. Ожидается, что через несколько лет на отраслевых выставках будут представлены не опытные образцы, а полноценные серийные модели российских карьерных самосвалов. Однако на данный момент китайские производители остаются основной альтернативой белорусской технике в этом сегменте.

Статистические данные подтверждают значительный объем импорта. По информации ID-Marketing, в 2020 году в Россию было ввезено 145 карьерных самосвалов, в 2021 году – 345, в 2022 году – 696, в 2023 году – 865, а в прошлом году – более 1100 единиц техники. При этом значительная доля рынка по-прежнему принадлежит БелАЗу, составляя примерно 45–50%. Востребованы как машины грузоподъемностью до 60 тонн, применяемые в условиях ограниченного пространства и при небольших объемах добычи, так и более крупные модели, перевозящие до 220 тонн, используемые для транспортировки вскрышных пород. Особым спросом пользуются самосвалы с расширенным кузовом, так называемые «чебурашки», предназначенные для перевозки угля.

На рынке карьерных самосвалов из КНР активно работают крупные компании, обладающие опытом в области продаж и сервисного обслуживания. XCMG и Sany предлагают машины грузоподъемностью свыше 90 тонн. В сегменте до 90 тонн представлен гибридный карьерный самосвал LGMG RTH100 с колесной формулой 6 × 4. Согласно данным производителя, расход



Источник: «Экскаватор ру»



Источник: «Экскаватор ру»

дизельного топлива у данной модели на 25% ниже, чем у традиционных карьерных самосвалов с колесной формулой 4 × 2 той же грузоподъемности.

Конкурентоспособность китайской спецтехники растет благодаря нескольким причинам. Главная из них – более низкая стоимость: китайские карьерные самосвалы обходятся, как правило, на 20–30% дешевле, чем аналогичные машины от Caterpillar и Komatsu. Сказываются и сложности в обслуживании действующего парка европейских и японских карьерных самосвалов в части комплектующих, вынуждающие эксплуатантов переходить на «автоканнибализм». Помимо этого, производители быстро приспособили свою технику к условиям эксплуатации в России, укрепив каркасы, предложив зимние варианты и повысив устойчивость к вибрациям. Значимым плюсом стало и расширение сети сервисных центров: китайские фирмы с 2023 года активно организуют склады запчастей в субъектах страны, как, например, это делает компания Sany в Сибири и на Дальнем Востоке.

Впрочем, наряду с явными достижениями есть и нерешенные вопросы. Качество металлов в некоторых моделях уступает японским и американским образцам, что приводит к сокращению срока службы техники при работе в тяжелых условиях. В удаленных областях по-прежнему непросто получить оперативное сервисное обслуживание. К тому

же некоторые модели обладают недостаточным уровнем ремонтопригодности после окончания гарантийного периода, что создает дополнительные риски для владельцев.

Но главные сложности связаны с заградительными мерами со стороны государства. Если говорить о легких и средних самосвалах, которые также могут использоваться в карьерах, по данным НАПИ, за 7 месяцев 2025 года на рынке новых самосвалов наблюдается серьезный кризис: продажи упали на 60% и составили 5 270 единиц.

Аналитики НАПИ отмечают тенденцию укрепления позиций российских компаний на рынке. Несмотря на снижение объемов продаж самосвалов MAZ (на 27,6% в стоимостном выражении), белорусскому производителю удалось нарастить свою рыночную долю с 5% до 9,1%. КАМАЗу удалось практически удержать прошлогодний уровень продаж самос瓦льной техники, что позволило увеличить его долю рынка с 12% до 29,5%. В то же время, китайские бренды сдали позиции по сравнению с предыдущим годом. Если в 2024 году на долю китайских самосвалов приходилось около 78% рынка, то теперь этот показатель снизился до 53%. За первые семь месяцев текущего года в России было продано 2,8 тыс. самосвалов китайского производства, в то время как годом ранее этот показатель составлял 10,4 тыс. единиц. Наибольшее падение демонстрирует прошлогодний

лидер – Shacman, – чьи продажи сократились на 80,7%. Sitrak и FAW смогли реализовать лишь немногим более 490 и 870 машин соответственно, что составляет менее половины от прошлогодних объемов.

По данным обзора онлайн-предложений карьерной техники в ноябре 2025 года, проведенного «Экскаватор ру», в топ-10 брендов новых самосвалов восемь китайских брендов, один российский производитель и один корейский.

В топ-3 марок бывших в употреблении самосвалов – тоже китайские компании. За ними следуют Scania (4-е место) и KAMAZ (5-е место). Совокупная доля КНР на рынке новой техники – 92%, б/у машин – 67%. На российских производителей приходится по 6% в обоих сегментах.

Все названные выше модели и тенденции относятся к карьерным самосвалам с жесткой рамой.

С шарнирно-сочлененными самосвалами ситуация сложнее. Они востребованы на ряде предприятий благодаря тому, что могут передвигаться по слабым грунтам, имеют полный привод, высокую устойчивость и маневренность. Но машин практически нет. Белорусский MoAZ и российский «Тонар» выпускают сочлененные самосвалы в крайне ограниченном количестве, KAMAZ-6561 «Геркулес» еще проходит испытания. Сочлененные самосвалы предлагают китайские производители XCMG, Sany, LiuGong, Shantui, но в Россию пока ввозятся единицы такой техники.

Говоря о рынке карьерной самосвальной техники, нельзя не упомянуть о глобальных тенденциях – росте требований экологичности и



безопасности. Устройство самосвалов и типы выполняемых ими работ, пожалуй, самые простые среди всей горной техники, поэтому инновации часто начинаются именно в этом сегменте.

Набирающий обороты тренд на электрификацию в добывающей отрасли не нов. Еще в 1950-х многие производители тестировали технологию, напоминающую организацию движения



троллейбусов: машины с мотор-колесами и пантографами для питания от контактной сети начали изготавливать в 1952 году. Главное преимущество таких самосвалов, помимо отсутствия выбросов, заключается в работе на крутых подъемах без потери мощности. Ключевой минус – необходимость строительства довольно дорогостоящей контактной сети. Современные электрические самосвалы с аккумуляторами также требуют инфраструктуры – наличия зарядных станций. Кроме того, им необходимы специфические комплектующие, например аккумуляторы и электродвигатели.

Продолжая тему альтернативного топлива,

нужно сказать, что при добыче открытым способом газомоторные самосвалы более экономичны.

Их актуальности способствуют рост цен на д

изельное топливо, тенденция экологизации про

мышленности, а также программы поддержки ис

пользования газомоторного топлива – субсидии

и льготы для компаний, переводящих технику на газ.

Однако и здесь есть ограничения: необходима

развитая инфраструктура заправок, которая пока

отсутствует в большинстве карьеров.

Тем не менее запрос на электрифицированные, газомоторные и гибридные карьерные само

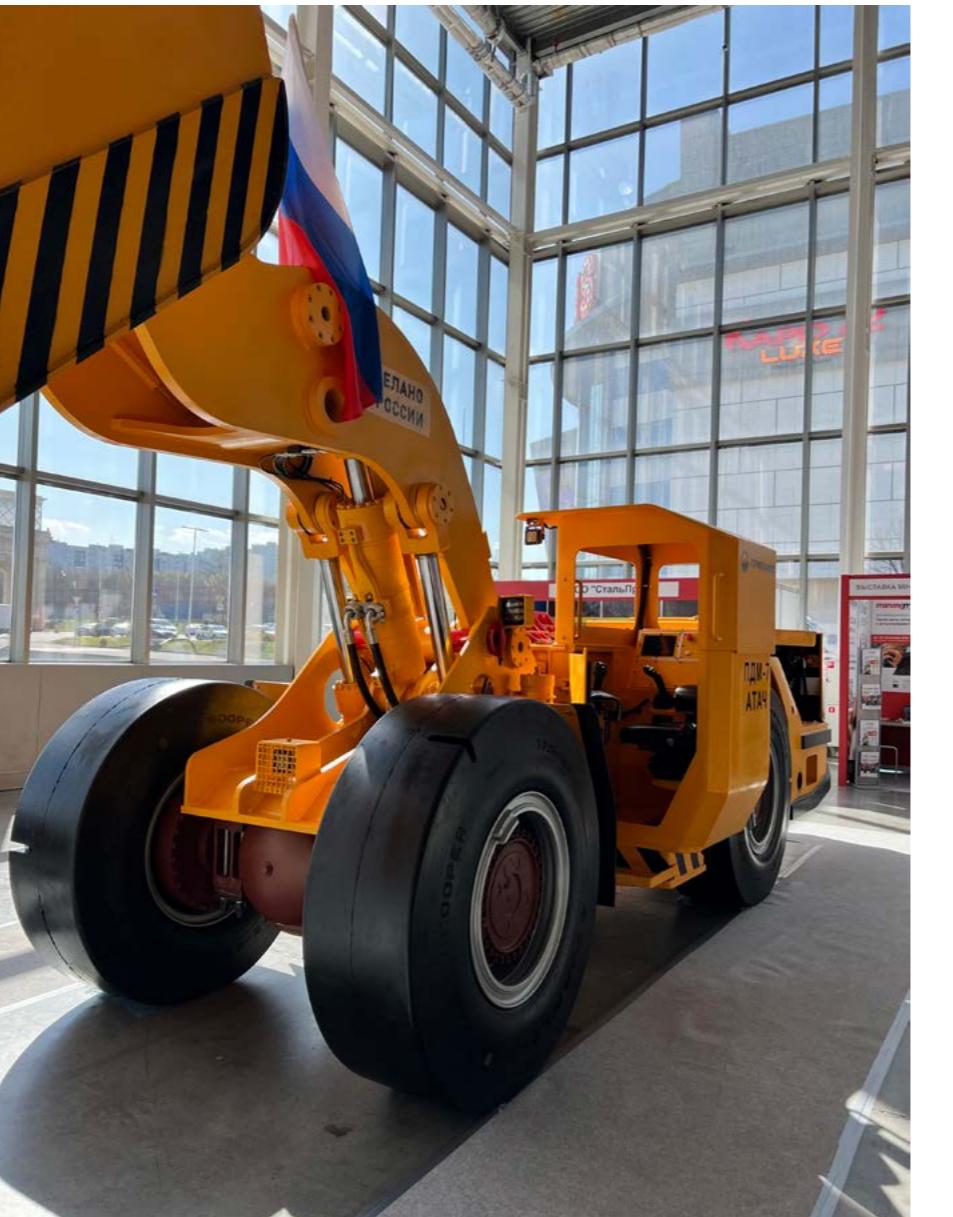
Следующая группа техники, входящая в парки добывающих предприятий, – тяжелые фронтальные погрузчики. Этот рынок также переживает заметную трансформацию.

На мировом рынке тяжелых фронтальных погрузчиков сохраняется доминирование пяти брендов: Caterpillar, Komatsu, Liebherr, Volvo CE и XCMG. По данным аналитического агентства Statista Construction Equipment 2025, совокупная доля этих брендов превышает 70% мирового рынка мощных колесных погрузчиков.

В Российской Федерации марочная структура иная. В 2025 году на российском рынке тяжелых фронтальных погрузчиков наблюдается рост импорта из Китая (доля которого, по подсчетам ID-Marketing, составляет 97,7%). Особенно заметна экспансия XCMG, Sdlg, Lonking и Shantui. Отмечается также рост отечественного производства до 10% благодаря господдержке. При этом позитивная динамика наблюдается именно в сегменте машин тяжелого класса. Эти машины востребованы при добыче угля, железной и цветной руды, а также на предприятиях по переработке минеральных материалов. По оценке портала «Карьера техника», за 2025 год объем поставок фронтальных погрузчиков мощностью более 250 кВт в Россию вырастет примерно на 15–18%.

Что касается трендов, связанных с качественным изменением рынка, аналитики отмечают, что предприятиями добывающей отрасли востребованы современные погрузчики с большой мощностью и интеллектуальными системами управления и контроля – автоматической балансировкой ковша, системами мониторинга нагрузки и расхода топлива, адаптивной трансмиссией, дистанционным управлением, облачной диагностикой, системой рекуперации энергии и другими «умными» опциями. По мнению игроков рынка, переход к интеллектуальной технике стал реакцией на две ключевые проблемы отрасли – рост стоимости топлива и дефицит квалифицированных операторов. Плюс в закрытых карьерах есть запрос на модели фронтальных погрузчиков на электричестве или биодизеле. По прогнозу консалтинговой группы ResearchAndMarkets, к 2030 году доля гибридных и электрических фронтальных погрузчиков превысит 25% мирового рынка. Россия, конечно, идет не во главе этого тренда, однако следует глобальным векторам.

На рынке горных и карьерных экскаваторов, как и в большинстве сегментов, заметна стагнация. Тем не менее небольшими темпами идет замена устаревающих гидравлических машин Komatsu, Hitachi и Cat. Эксплуатанты активно ищут альтернативы машинам, ставшим недоступными из-за санкций, и пытаются продлить максимальный срок жизни имеющихся экскаваторов. В этом сегменте многие механики и представители добывающих предприятий говорят об «автоканнибализме», когда более старые машины становятся донорами запчастей и узлов для техники, которая еще может

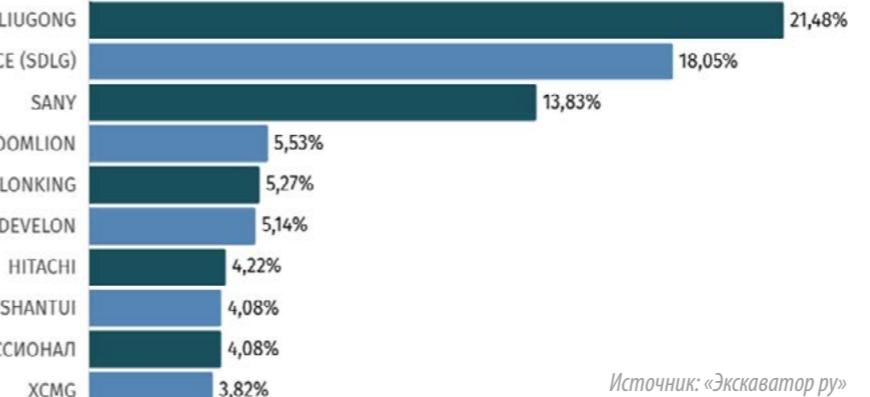


послужить. Относительно требований, предъявляемых к карьерным экскаваторам, мнения экспертов сходятся в том, что потребители хотят иметь аналог привычных им машин западных брендов – как в плане оснащенности, так и в плане надежности и ремонтопригодности. И здесь за потребителя борются российские и китайские бренды.

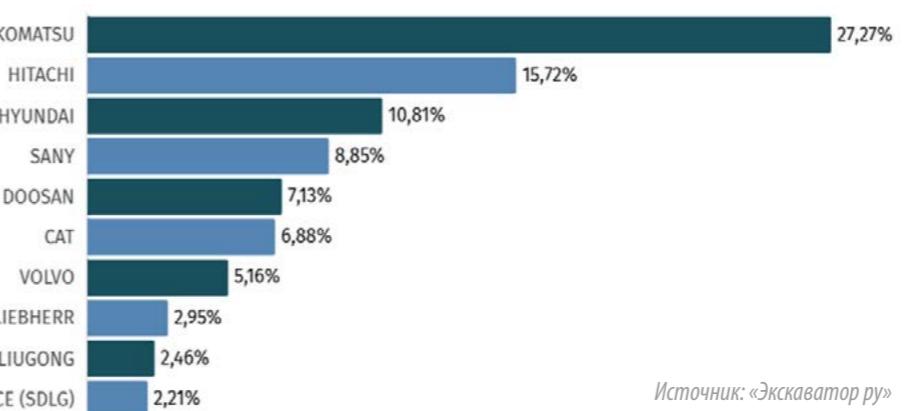
В России тяжелые экскаваторы производят несколько компаний: «ЧЕТРА», «ОМГ СДМ» и «ДСТ-Урал». Все они активно работают над замещением импортных комплектующих, что позволяет им продолжать выпуск техники. Однако, согласно данным Росстата, в мае 2025 года производство экскаваторов упало на 56% по сравнению с мае 2024 года, а за первые пять месяцев падение составило 53%.

Продажи китайских машин также находятся под давлением, но, по информации портала «Экскаватор ру», доля техники из Китая в сегменте

новых тяжелых экскаваторов составляет 81%, в сегменте новых экскаваторов массой более 60 тонн – еще выше. Марочная структура импорта тяжелых экскаваторов сильно поменялась. Согласно данным ID-Marketing, в 2021 году в тройке лидеров здесь были марки Hyundai (Южная Корея), Komatsu (Япония), Volvo (Швеция). Сейчас представители недружественных стран тоже есть в пятерке лидеров (речь о Hyundai), но они серьезно сократили объемы (у Hyundai поставки сократились на 53%). В первом полугодии 2024 года в пятерку вошли Shantui (11%), Sany (30%), Hyundai (10%), XCMG (8%), LGCE (7%) и прочие марки (34%). Активность проявляет и LiuGong. Так, максимальная масса экскаваторов, которые компания предлагала в России до 2022 года, составляла 90 тонн. Но сегодня анонсированы уже 200-тонные экскаваторы бренда, а в 2026 году LiuGong планирует представить полную линейку электрической техники. При этом,



Источник: «Экскаватор ру»



Источник: «Экскаватор ру»

по данным «Экскаватор ру», китайские тяжелые экскаваторы за последний год подешевели до 29%.

Согласно обзору онлайн-предложений карьерной техники в ноябре 2025 года, представленному порталом, в топ-5 брендов новых тяжелых экскаваторов вошли исключительно китайские компании во главе с LiuGong: представители именно этой марки оказались наиболее активными на торговых площадках. Остальные места в десятке лучших 2025 года. Причины – рост стоимости техники примерно на 30% и неблагоприятные экономические условия. Кроме того, управляющий директор ГК «Альфа-Лизинг» Максим Агаджанов в беседе с «Коммерсантом» отмечал сокращение в прошлом году количества лизинговых сделок в сегменте среднетоннажной и тяжелой техники на треть год к году.

Рейтинг брендов б/у экскаваторов возглавили две японские марки – Komatsu и Hitachi. Также в топ-10 – два корейских бренда, два европейских и один американский. Остальные позиции заняли китайские компании.

В целом на Китай в сегменте новой техники пришлось более 80% предложений, б/у – 19%. Бывшие в эксплуатации машины из Японии заняли 44% рынка.

Что касается распространения электрических моделей, в России уже много подобных примеров. Вопрос о перспективах внедрения беспилотных или дистанционно управляемых горных и карьерных экскаваторов вызывает особый интерес у потребителей. Многие уверены: это неизбежный этап развития технологий. И здесь на первый план выходит не экономика, а безопасность. Но, как мы говорили выше, экскаваторы предназначены для

решения более сложных задач и требуют более продвинутых систем автоматизации и безопасности, поэтому подобные инновации появятся сначала в сегменте самосвальной техники.

Если говорить о рынке в целом, ключевым фактором является то, что добывающие компании сократили закупку горной техники для наземных и подземных работ в 2024-м – первом квартале 2025 года. Причины – рост стоимости техники примерно на 30% и неблагоприятные экономические условия. Кроме того, управляющий директор ГК «Альфа-Лизинг» Максим Агаджанов в беседе с «Коммерсантом» отмечал сокращение в прошлом году количества лизинговых сделок в сегменте среднетоннажной и тяжелой техники на треть год к году.

Анна Голикова, директор департамента развития продаж ГК «Интерлизинг», на конференции «Реальный Mining» озвучила снижение объемов рынка спецтехники более чем на 50% в первом полугодии текущего года относительно аналогичного периода 2024-го. При этом горно-карьерная спецтехника заняла почти 30% рынка в период с января по июнь 2025 года, нарастив свою долю на 4%. По словам эксперта, отечественные производители начали активно конкурировать с китайскими поставщиками в сегменте карьерных самосвалов.

Производители техники также предлагают актуальные решения. БелАЗ выпускает гибридные самосвалы. Например, модель БелАЗ-7513M сочетает дизельный двигатель малой мощности с аккумуляторными батареями и системой рекуперации

государство обеспечивает предприятиям горнодобывающей и перерабатывающей промышленности покрытие до 50% ежемесячного лизингового платежа, на Кузбассе представители компаний по добыве угля могут рассчитывать на 40%, в Республике Саха субсидирование лизинга техники для работы в экстремальных погодных условиях составляет 60%. Помимо этого, представители бизнеса активно приобретали в первом полугодии 2025 года технику из стоков лизинговых компаний.

ДАЖЕ СТАГНИРУЯ, РЫНОК РАСТЕТ КАЧЕСТВЕННО

Уникальность рынка карьерной техники заключается в том, что даже в кризисной фазе на фоне снижения продаж по всем сегментам здесь сохраняется здоровое отношение к стоимости и эффективности машин и отчетливо видна тенденция внедрения инноваций.

В июле 2025 года в мире работает почти 4 000 беспилотных карьерных самосвалов. В Австралии насчитывается более 1020 машин, в Канаде – 344, в Чили – 208. Лидером по величине автопарка автономных транспортных средств является Китай – 1870 роботизированных карьерных самосвалов. Впечатляющие цифры! В РФ они более скромные, но предприятия готовы вкладывать деньги в развитие автоматизации и цифровизации.

Многие компании, занятые в горнодобывающей отрасли, уже начали внедрение цифровых технологий, стремясь к управлению производственными процессами посредством автоматизированного сбора и анализа информации. Практически каждое горное предприятие использует автоматизированные системы различной сложности, начиная от диспетчеризации горнотранспортного комплекса (ГТК) или автоматизированных систем управления (АСУ) ГТК и заканчивая системами планирования ресурсов предприятия (ERP).

Следует отметить, что с 2022 года сфера информационных технологий в России подверглась значительным преобразованиям. Уход иностранных фирм сделал еще более актуальной задачу замещения зарубежных технологий отечественными разработками. Для реализации намеченных к 2030 году планов были сформированы индустриальные центры компетенций (ИЦК). В настоящий момент в разных секторах экономики реализовано семь IT-проектов при поддержке государства, в том числе проект «АГР Софтвэр» и проект АО «Росгео» «Цифровая платформа для сбора и анализа геологической информации». Есть примеры и в частном бизнесе: тюменская компания «Кенера» выводит на рынок проект «Цифровая буровая», который способен сделать процесс добычи углеводородов точнее и безопаснее.

Производители техники также предлагают актуальные решения. БелАЗ выпускает гибридные самосвалы. Например, модель БелАЗ-7513M сочетает дизельный двигатель малой мощности с аккумуляторными батареями и системой рекуперации

энергии, что позволяет значительно сократить вредные выбросы в атмосферу и заметно снизить затраты на эксплуатацию самосвала за счет экономии топлива. Самосвал агрегирован серийным российским двигателем ЯМЗ-845 мощностью 537 кВт (в то время как в аналогичном классическом самосвале – 1194 кВт) и аккумуляторными батареями общей мощностью 727 кВт. Белорусское предприятие активно развивает и тему беспилотного карьерного транспорта. «ЧЕТРА» и «ДСТ-Урал» выпускают модели различного тягового класса, в том числе тяжелого, с возможностью дистанционного управления.

Ну и конечно, основным двигателем инноваций являются сами добывающие предприятия. Приведем примеры решений, реализованных во второй половине 2025 года.

В Заполярном филиале компании «Норникель» успешно завершились всесторонние испытания первого российского беспилотника InnoSpector, использующего технологию SLAM (одновременные локализация и построение карт), что позволяет ему точно ориентироваться и создавать детальные карты. Этот дрон предназначен для безопасных инспекций и наблюдения за подземными горными выработками. Разработка беспилотного комплекса выполнена специалистами центра беспилотных авиационных систем Университета Иннополис.

В дополнение к этому «Норникель» внедряет систему предотвращения столкновений техники с сотрудниками. Испытания этой системы, оснащенной функцией плавного торможения, успешно проведены на руднике «Таймырский». Планируется внедрение этого стандарта безопасности на всех горнодобывающих предприятиях компании. Модуль, реализующий предотвращение наезда с функцией плавного торможения, разработан партнером «Норникеля» – компанией «Гексан». Для проведения испытаний усовершенствованная система была установлена на двух шахтных самосвалах. Система работает в автоматическом режиме, не требуя участия оператора, и использует два уровня реагирования – предупреждение при обнаружении объекта на расстоянии 18–20 метров и экстренное торможение на расстоянии менее 10 метров.

Еще одна инновация компании – проект по улучшению видимости спецтехники. Инцидент, произошедший на карьере, выявил недостаточность стандартных средств в сложных погодных условиях. Была разработана комплексная система, включающая демаркацию зон движения. Решение позволило повысить безопасность, улучшить заметность техники и упростить контроль передвижения. Новая система помогла решить сразу несколько задач: снизить риск столкновений, улучшить видимость техники при выезде из слепых зон и облегчить работу по контролю движения.

На Яковлевском ГОКе внедрена автоматизированная система обслуживания шин. Главное преимущество – это акцент на безопасности.



Конструкция предусматривает автоматическое прекращение подачи воздуха при достижении заданного давления, исключая перекачку. Процесс организован таким образом, что оператор находится на безопасном расстоянии. Подача воздуха блокируется при открытой двери, исключая влияние человеческого фактора. Процесс накачки состоит из нескольких этапов контроля.

Таким образом, несмотря на неблагоприятные обстоятельства, одним из ключевых направлений развития в 2025 году стала цифровизация всех этапов добычи, начиная от буровзрывных работ и заканчивая транспортировкой руды. По данным ГК «Цифра», в настоящее время только 3–4% промышленных данных реально используются в производственном процессе, но компании, внедряющие цифровые технологии, уже наблюдают существенные экономические выгоды. Активно разрабатываются системы комплексного управления производством, цифровые модели месторождений и методы видеоаналитики с использованием беспилотных летательных аппаратов. Специалисты уверяют, что Россия достигла передовых позиций в мире в области диспетчеризации открытых горных работ и создания ИИ-моделей для анализа данных. Следующим шагом является

переход к безлюдным технологиям. В настоящее время роботизированные комплексы применяются приблизительно в 1% производственного цикла, но по прогнозам вице-президента по развитию бизнеса компании МЕТПРОМ Владимира Цукрова, к 2035 году их доля может возрасти до 80%. Уже ведется подготовка к реализации первых проектов полностью автоматизированных шахт, в том числе компаний ЕВРАЗ в Кузбассе.

2025 год ознаменовался новой fazой преобразований для российской горнодобывающей индустрии. После периода некоторой устойчивости сектор специализированного оборудования вновь ощущал влияние внешних факторов, включая финансовые колебания, валютные риски и проблемы с логистикой. Параллельно внутри отрасли продолжается серьезная перестройка, затрагивающая маршруты поставок и способы взаимодействия между изготовителями оборудования, подрядными организациями и горнодобывающими компаниями. Несмотря на это, участники рынка и аналитики прогнозируют возможность восстановления и роста в ближайшие 2–3 года. Многие предсказывают значительный прогресс в цифровизации и автоматизации горнодобывающей техники, направленный на повышение безопасности и эффективности работы.

Три года лизинга грузовой и специальной техники: было, стало, будет

На протяжении 2019–2023 годов рынок лизинговых услуг динамично развивался и служил эффективным инструментом оптимизации налоговой нагрузки. Однако в 2024 году возникли платежные и торговые барьеры ввиду геополитической ситуации в мире. Макроэкономические процессы повлияли на денежно-кредитную политику, направленную на борьбу с инфляцией, и увеличение дефицита государственного бюджета. Как результат – снижение кредитных возможностей для малого и среднего бизнеса. В 2024 году новые экономические реалии значительно повлияли на лизинговую отрасль.

КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОК ЛИЗИНГА В 2024 ГОДУ?

Согласно аналитическому обзору Национального рейтингового агентства, до 2023 года рынок лизинговых услуг увеличивал объемы и вырос приблизительно на 45%. Сегмент достиг рекордного объема в 3,59 трлн рублей и 626 тыс. единиц. В начале 2024 года лизинговый рынок продолжал расти, но уже тогда показывал свою неустойчивость, вызванную санкционным давлением. Президент Объединенной лизинговой ассоциации и генеральный директор АО «Росагролизинг» Павел Косов отмечал: «Кредитно-денежная политика привела к увеличению стоимости финансирования, а другие факторы, например рост утилизационного сбора, стали причиной подорожания предметов лизинга. Все это в совокупности привело к охлаждению спроса и ограничивало активность бизнеса».

В условиях жесткой денежно-кредитной политики по итогам 2024 года новый лизинговый бизнес в РФ снизился на 7% и составил 3,3 трлн рублей, показав отрицательную динамику в розничных сегментах и стагнацию в корпоративных. Такие данные приводит «Эксперт РА».

Поддержку отрасли в целом оказали крупные разовые сделки в корпоративных сегментах (железнодорожная техника и недвижимость), без учета которых просадка рынка могла составить до 17%. Розничные сегменты в 2024 году снизились на 9%, главным образом из-за падения нового бизнеса в сфере грузовых автомобилей и строительной техники. Наиболее резкий спад – у грузовиков: минус 18%, что особенно заметно на фоне более чем двукратного роста этого сегмента годом ранее. Перевозчики, столкнувшись с ростом издержек – лизинговые платежи, топливо, запчасти, обслуживание – не только откладывают обновление парка, но и досрочно возвращают технику в лизинговые компании. Лизинг строительной техники упал на 23% – это прямое следствие снижения активности в строительстве: многие крупные проекты завершились, а новые запускаются в ограниченных объемах из-за дорогого фондирования и роста цен на материалы.



По данным ПЭК, «АвтоГрузЭкс» и Dento, за январь – ноябрь прошлого года доля лизинга при покупке грузовой техники в России снизилась на 21% и составила 61 000 транспортных средств, а в нынешнем году может упасть еще на 60% к АПГ, до 38 000 единиц. При этом прогнозируется, что в 2025 году доля лизинга в структуре продаж грузовиков сократится до экстремальных цифр. Последний антирекорд был зафиксирован в 2019 году на уровне 68%.

Что касается лизинга б/у техники, в условиях текущей экономики покупатели все чаще выбирают более доступные варианты вместо новых автомобилей. Так, по данным «Европлана», за девять месяцев 2024 года продажи поддержанного крупнотоннажного коммерческого транспорта выросли на 21%, прицепов – на 22%, а самоходной спецтехники – на 9%. «Флит Автолизинг» также зафиксировал рост спроса на автомобили с пробегом: на долю

легкого коммерческого транспорта приходится 37% продаж, на грузовики – 18%. Эксперты считают, что эта тенденция сохранится и в оставшейся части года – сегмент б/у техники продолжит набирать обороты.

Более того, по информации НАПИ, в 2024 году более 17 000 грузовых автомобилей, взятых в лизинг, были досрочно возвращены. И это не просто случайный факт, а реальный тренд: данные РА «Эксперт» подтверждают, что объем досрочно расторгаемых договоров растет, лизингодатели изымают имущество у неплатежеспособных клиентов. На долговую парализацию рынков кредитования сильно повлияла волатильность рубля и нестабильность ключевой ставки, которые к концу 2024 года уже не сдерживались позитивными векторами.

Однако у текущей ситуации есть существенное отличие от предыдущих периодов падения лизинга. Раньше изъятая техника, особенно в кризис, даже дорожала – лизинговые компании могли спокойно рассчитывать на возврат вложений при продаже. Сейчас же большинство машин и спецтехники китайского производства, и на вторичном рынке их цены снижены.

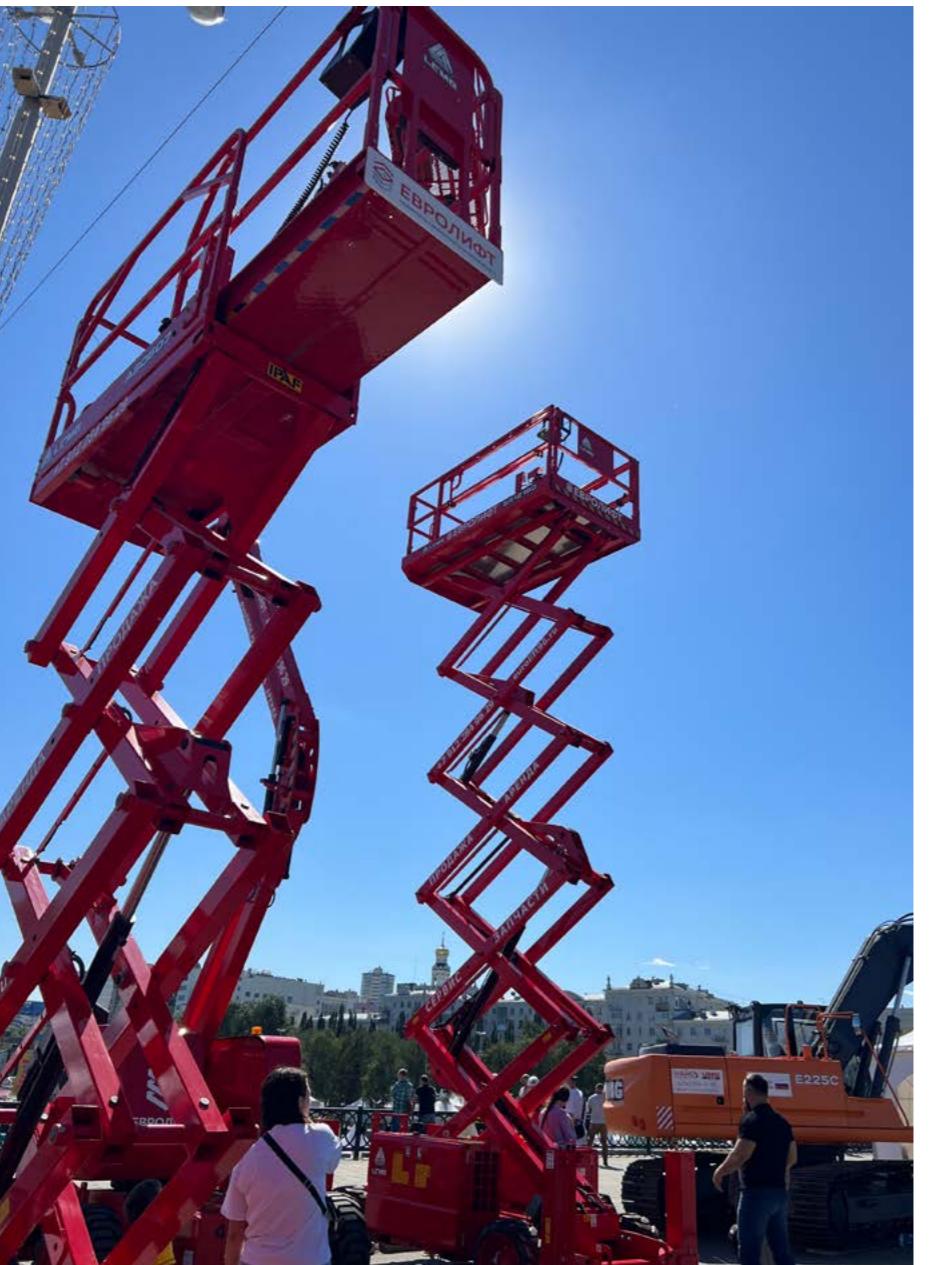
При этом, говоря о рисках лизингополучателей, эксперты называют не только опасность возникновения дебиторской задолженности по лизинговым платежам, но и риск банкротства лизингополучателя, а также логистические трудности. Цены на импортное оборудование продолжают расти, а риски поставок – усугубляться, но клиенты все еще предпочитают его, ведь качественных альтернатив зачастую просто нет.

Каким виделся с учетом всех сложностей 2025 год в конце предыдущего? Аналитики «Эксперт РА» озвучивали прогноз о сокращении объемов лизингового бизнеса в целом на 15–25% и подчеркивали, что впервые с 2015 года нисходящий тренд на рынке будет наблюдаться два года подряд.

Прогнозисты «Автостата» говорили, что продажи новых грузовых автомобилей в 2025 году могут сократиться на 6% вследствие роста цен и дефицита поставок отечественных моделей. С учетом высоких процентных ставок проникновение лизинга в продажи новых грузовых автомобилей предсказывали на 22% ниже АПГ.

КАКИЕ ДРАЙВЕРЫ ВЕДУТ РЫНОК В 2025 ГОДУ?

Рынок лизинга, как барометр, реагирует на общую экономическую ситуацию. И хотя ключевая ставка ЦБ начала постепенно снижаться, государственная экономическая политика продолжает негативно сказываться на отрасли.



Во-первых, сохраняется дефицит бюджета. 21 ноября 2024 года был принят Федеральный закон № 727320–8 «О федеральном бюджете на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов». Согласно документу, опубликованному на официальном портале правовой информации, главной целью государства будет являться обеспечение технологического лидерства нашей страны и социальных обязательств, связанных с влиянием геополитических, социально-экономических, демографических и прочих факторов в реалиях 2025 года. Общий объем расходов федерального бюджета предусмотрен на уровне 41,469 триллиона рублей, а общий объем доходов равен 40,296 триллиона рублей. Соответственно, сумма дефицита в федеральном бюджете в 2025 году будет равна 1,173 триллиона рублей.

Во-вторых, увеличение налоговой нагрузки еще сильнее ограничит возможности кредитования для малого и среднего бизнеса.

По прогнозам «ДОМ.РФ», строительные компании ограничат свою инвестиционную активность: девелоперы снизят запуски новых проектов в 2025 году примерно на 30%. В дорожном строительстве, обновившем исторический максимум в минувшем году, ожидается значительный спад в связи с завершением или финальной стадией большинства крупных проектов. С учетом сжатия отрасли лизинг дорожно-строительной техники в 2025 году может показать снижение на 25% относительно 2024 года.

Рынок грузоперевозок также стагнирует. С конца октября 2025-го в России фиксируется дефицит перевозчиков, писали «Известия» со ссылкой



на ассоциацию «АвтогрузЭкс» и ПЭК. По данным Rusprofile, в РФ зарегистрировано 458 200 юридических лиц в категории «Деятельность грузового автомобильного транспорта и услуги по перевозкам», из которых около 6 700 находятся в процессе ликвидации или банкротства. Подобная ситуация фиксируется впервые за последние 17 лет, отмечают эксперты. Минтранс и Минпромторг уверяют, что ситуация находится на контроле. Однако очевидно, что игрокам этого рынка сейчас не до приобретения новой техники.

На самом рынке лизинговых услуг возрастает конкуренция. По мнению представителей лизинговых компаний, часть бизнеса, которая сможет вложиться в развитие, помогут сохранить и даже увеличить долю. Какие инструменты предполагают внедрять лидеры рынка? Прежде всего, онлайн-способы взаимодействия с лизингополучателями, цифровизацию, фронт-офисы с

автоматическим сканингом, роботизацию бэк-офиса в вопросах отчетности и т. д. На конференции «Реальная спецтехника» заместитель руководителя «ДельтаЛизинг» Юрий Айдаров говорил об адаптации продуктов под рынок высокой ставки. Среди актуальных решений он называл ретрофит (лизинг на капитальный ремонт и модернизацию техники), релизинг (рефинансирование действующего договора на индивидуальных условиях), возвратный лизинг (выкуп техники с последующей передачей обратно в лизинг), финансирование навесного оборудования, участие лизингодателя в логистике и оформлении импортной техники.

В целом представители бизнеса готовятся к тому, что по итогам года мы будем наблюдать охлаждение розничного и корпоративного лизинга. Оптимистичный сценарий предполагает сохранение объемов 2024 года, реалистичный – это сокращение продаж на 10–15–20%. Аналитики добавляют, что заявленные ЦБ целевые значения ключевой ставки не позволят рынку начать восстановление в ближайшие три года. Таким образом, в 2025 году будет накапливаться отложенный спрос.

РЕЗУЛЬТАТЫ ТЕКУЩЕГО ГОДА

Агентство «Эксперт РА» при поддержке Объединенной лизинговой ассоциации подвело итоги исследования российского рынка лизинга за первое полугодие 2025 года. Оно свидетельствует о том, что объем нового бизнеса сократился на 45% относительно аналогичного периода прошлого года и составил 813 млрд руб. Сильное сжатие преимущественно в сегментах грузовых автомобилей и строительной техники привело к падению числа лизинговых сделок за шесть месяцев на 40% – до уровня шокового первого полугодия 2022 года (132 тыс. шт.).

Согласно анализу Национального агентства промышленной информации (НАПИ), за первые шесть месяцев 2025 года объем нового и бывшего в употреблении специализированного оборудования, переданного в финансовый лизинг, составил 14 900 единиц. Это демонстрирует снижение на 46,8% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, когда этот показатель достигал 27 900 единиц. Наиболее значительный спад наблюдается в сегменте дорожно-строительной техники, где лизинг сократился на 61,9%, что привело к уменьшению доли этого сегмента с 50,8% до 36,4% за год.

Падение объемов лизинга сельскохозяйственной техники было менее существенным (17,4%), что способствовало увеличению доли этого сегмента на 10,6%. Сокращение объемов лизинговых операций обусловлено рядом причин, включая увеличение ключевой ставки и изменения в налоговом законодательстве, вступившие в силу с начала 2025 года. Кроме того, наблюдается снижение покупательской способности компаний, которые все



чаще отдают предпочтение краткосрочной аренде или приобретению техники с пробегом. Существенным фактором, влияющим на снижение продаж и лизинга, является рост цен. В частности, стоимость дорожно-строительной техники увеличилась на 14,8% в период с июня 2024 года по июнь 2025 года, поднявшись с 10,1 млн рублей до 11,6 млн рублей.

Что касается проблемных активов лизинговых компаний в России, за январь – июнь их объем достиг 490 млрд рублей, что почти в 1,5 раза больше АПГ. В связи с ослаблением платежной активности клиентов, процент конфискованного лизингового имущества продемонстрировал рост, поднявшись с 3,3% до 5,5%. Индикатор просроченных платежей выше 90 дней (NPL90+) также зафиксировал увеличение, достигнув 2,8% по сравнению с 2,3% в предыдущем году.

Наиболее сложным является сектор большегрузных коммерческих автомобилей (НСВ), на который приходится примерно 64% от всего объема изъятой собственности. В практике одного из крупнейших игроков лизингового рынка, компании «Европлан», зарегистрировано около 5 000 случаев изъятия. Из этого числа 40% составляют коммерческие транспортные средства, 30% – легковые автомобили, а оставшаяся часть – специализированная техника и автобусы.

Тем не менее аналитики полагают, что пик проблемных активов пока не пройден. Поскольку в предыдущие годы значительная часть техники приобреталась в условиях дефицита, некорректных оценок активов и завышенных цен, в 2025 году началась рыночная коррекция: снизились тарифы на перевозки, строительные услуги, соответственно, ухудшилось финансовое состояние заказчиков.

Генеральный директор компании VERTEX Дмитрий Панькин и руководитель клиентского направления компании «ФКМ Лизинг» Денис Федотов в подкасте, опубликованном на портале «Экскаватор.ru», также говорил о вреде отсрочек, которые активно предлагали (и предлагают) китайские производители. По мнению экспертов, в результате отдельные крупные арендные компании попали в ловушку закредитованности и сейчас сдают технику ниже лизингового платежа. По прогнозам НРА, по итогам года сокращение нового бизнеса составит около 32% в годовом сравнении. Ожидание стабилизации игроки рынка связывают в первую очередь с перспективами снижения ключевой ставки.

К текущему моменту аналитики уже обнародовали данные по рынку лизинга грузовой и специальной техники за восемь месяцев 2025 года. По последней информации НАПИ, рынок финансового лизинга специализированной техники сократился на 42,2%, составив всего 21 400 штук против 37 000 в аналогичный период прошлого года. Больше всего пострадал сегмент дорожно-строительной техники: объем сделок упал на 61,1%, сократив долю рынка с половины до трети. Значительно сократились объемы лизинга складской (-44,8%) и подъемной техники (-42,1%). Единственным сегментом, показавшим рост, стала сельскохозяйственная техника (+11,2%). Здесь ситуацию улучшило снижение ставок по льготному лизингу до 8–12% при среднегодовом удорожании от 3,3%.

ЧЕГО ЖДАТЬ РЫНКУ ЛИЗИНГА?

Итак, как мы сказали выше, и лизингополучатели, и лизингодатели ждут снижения ключевой ставки, полагая, что это даст толчок новому этапу развития отрасли. Многие высказывают мнение, что с 2026 года ситуация на рынке начнет выправляться и в ближайшие два – три года войдет в фазу активного роста.

Наиболее оптимистичные прогнозы в сегменте лизинга сельскохозяйственной техники, который уже сейчас чувствует себя лучше других. Генеральный директор АО «Росагролизинг» Павел Косов считает, что в 2026 году ожидается восстановление спроса на сельхозмашину и увеличение объема передач техники на условиях льготного лизинга на 37,5% по сравнению с показателями прошлого года.

Однако мы видим целый ряд весомых негативных факторов:

1. Увеличение утилизационного сбора. С 1 января 2026 года произойдет корректировка утилизационного сбора. Предполагается повышение основных ставок, а также изменение коэффициентов, применяемых к некоторым видам специальной техники. Кроме того, планируется расширить перечень оборудования, к которому будет применяться увеличенный коэффициент, плюс к ценам, которые в 2025 году и так взлетели.

Есть в Федеральном законе еще хорошие новости – это траты на национальные проекты, в том числе те, которые непосредственно влияют на спрос на коммерческий транспорт и спецтехнику.

В сумме с господдержкой эти финансы могут создать благоприятную почву как минимум для прекращения стагнации. Более того, возможен рост нового бизнеса на фоне снижения ключевой ставки и постепенной реализации отложенного спроса. В беседе с «Коммерсантом» представители «ВТБ Лизинга» отмечали, что рынок будет поддерживать инфраструктурные проекты благодаря госсубсидиям на обновление техники и спросу на отечественное оборудование. Консолидированный прогноз НРА по лизингу на 2026 год составляет 460 000–480 000 единиц нового бизнеса.

По оценкам аналитиков, в 2026 году российский рынок грузовых автомобилей продемонстрирует положительную динамику. Виктор Пушкирев, представитель «Автостата», выступая на конференции CarXL, отметил, что наиболее вероятно увеличение продаж в сегменте тяжелых грузовиков (НСВ, свыше 16 тонн) на 20%, что составит около 54 000 единиц. Более благоприятный прогноз предполагает реализацию 58 500 машин, превысив текущие показатели на 30%. Даже в случае негативного развития событий ожидается рост на 10%, до 49 500 грузовиков.

В сегменте среднетоннажных грузовиков эксперты предвидят увеличение рынка на 20% при позитивном сценарии (14 400 единиц) и на 10% (13 200 единиц) при умеренном развитии ситуации. В случае ухудшения экономической обстановки, объем продаж останется на уровне текущего года – 12 000 автомобилей.

В сегменте легких коммерческих автомобилей (ЛСВ, до 3,5 тонн) эксперты прогнозируют стабильность при базовом сценарии с сохранением продаж на уровне 88 000 единиц. Оптимистичный прогноз подразумевает рост на 5%, до 92 400 автомобилей. Если же ситуация ухудшится, ожидается снижение продаж на 5%, до 83 600 единиц.

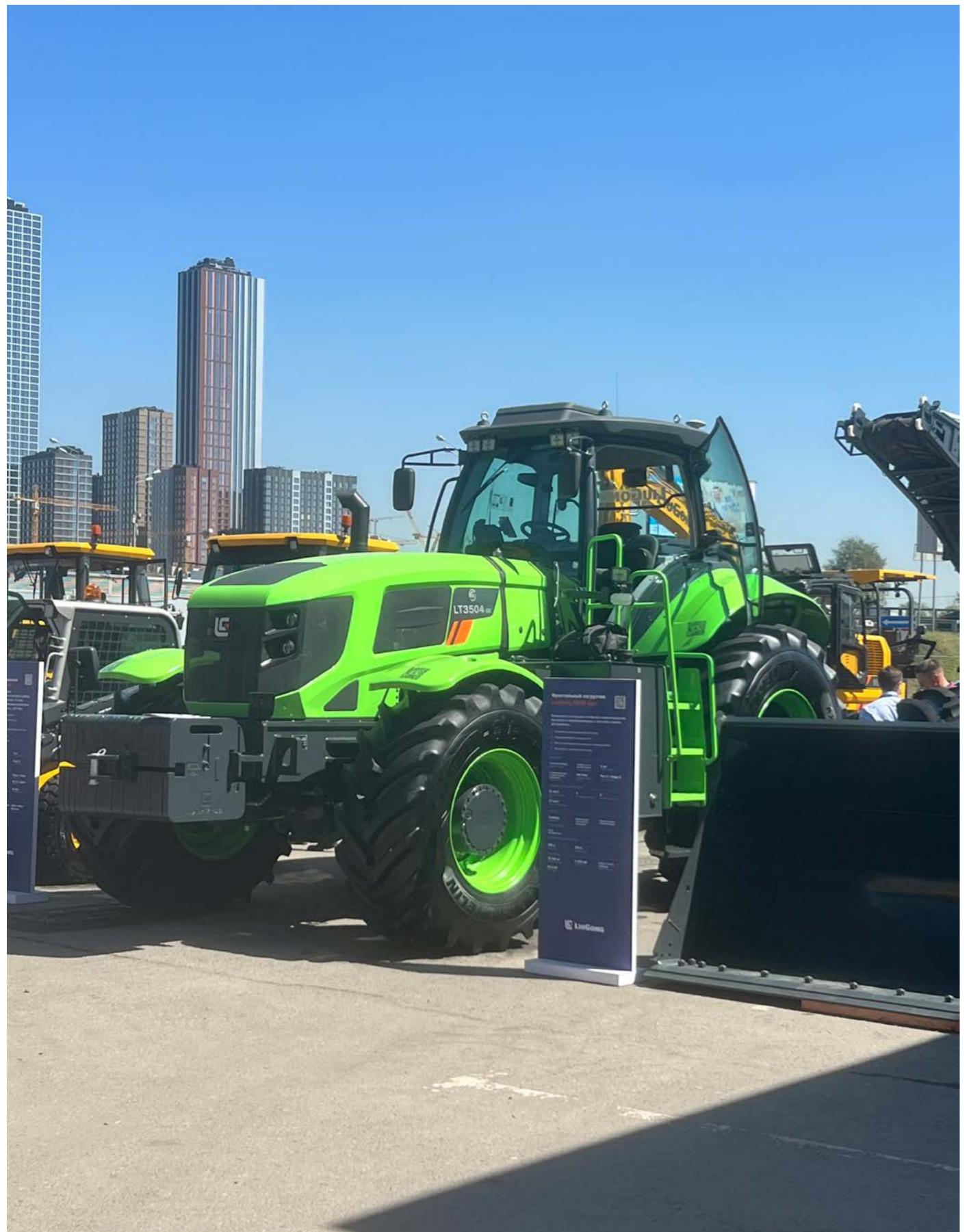
По рынку специальной техники прогнозы более сдержаные, однако повод для роста здесь тоже есть.

В целом, подводя итоги, можно сказать, что рынок финансирования грузового транспорта и специальной техники копит потенциал для роста. При благоприятных макроэкономических показателях восстановление и увеличение объемов можно ожидать в нескольких сегментах: грузовом транспорте, строительной и дорожно-строительной технике и складской технике.



2. Рост налоговой нагрузки. Министерство финансов Российской Федерации получило одобрение проекта об увеличении ставки налога на добавленную стоимость (НДС) с 20 до 22%, начиная с 1 января 2026 года. То есть стоимость техники будет облагаться по новой, увеличенной, ставке НДС. Еще плюс к ценам. Рост налоговых поступлений хорошо видно на диаграммах, которые «Ведомости» опубликовали в материале о государственном бюджетировании.

3. Дефицит федерального бюджета. 20 ноября был утвержден Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2026 год и на плановый период 2027 и 2028 годов». Согласно документу, запланирован дефицит на уровне 3,786 триллиона рублей (1,6% ВВП) в 2026 году, в 2027 году – 3,186 триллиона рублей (1,2% ВВП), в 2028-м – 3,514 триллиона



«СТ Нижегородец» на выставке «Здравоохранение-2025» представит новинку — спецавтомобиль скорой медицинской помощи на базе Sollers SF5

Это первый в России автомобиль скорой медицинской помощи (АСМП) класса С на базе нового Sollers SF5 с автоматической трансмиссией. Крупнейший российский производитель спецверсий автомобилей различного назначения представит его в ходе выставки, которая с 8 по 11 декабря пройдет в Москве в рамках Международного научно-практического форума «Российская неделя здравоохранения». Выпуск АСМП на базе цельнометаллического фургона Sollers серии SF5 начался на производственной площадке «СТ Нижегородец» в Нижнем Новгороде.



Вслед за стратегическим партнером — компанией «Соллерс», выпустившей на рынок целую серию новинок, «СТ Нижегородец» постепенно расширяет модельный ряд, дополняя его спецавтомобилями на базе новых Sollers.

АСМП на базе Sollers SF5 предназначен для оказания экстренной медицинской помощи и проведения лечебных мероприятий силами врачебной (фельдшерской) бригады, а также для транспортировки и мониторинга состояния пациентов на догоспитальном этапе.

Sollers SF5 оснащен полностью локализованным 2,7-литровым дизельным двигателем мощностью 150 л.с. и шестиступенчатой автоматической КПП. Это первый на российском рынке легкий коммерческий автомобиль с автоматической трансмиссией, которая обеспечивает простое управление и плавный ход, а также дополнительный комфорт водителю при работе в городских условиях. Кузовные панели автомобиля изготовлены из российской оцинкованной стали с повышенной коррозионной стойкостью.

Задача компании «СТ Нижегородец» при разработке автомобиля скорой медицинской помощи заключалась в создании надежного, безопасного и удобного для водителя, медицинского персонала и пациентов транспортного средства.

Конструкция АСМП соответствует требованиям Технического регламента Таможенного союза 018/2011 «О безопасности колесных транспортных средств». Автомобиль в сборе и его отдельные компоненты прошли необходимые испытания и сертификацию и отвечают всем требованиям безопасности. Ее также обеспечивают две подушки безопасности и различные системы помощи водителю: ABS+ADB, ESC, ESP, ADAS, ассистент торможения на подъеме и система контроля давления в шинах.

Новинка отличается улучшенными шумоизоляцией и эргономикой. В стандартное оснащение входят светодиодные ходовые огни, подогреваемые зеркала заднего вида с электроприводом, электрические стеклоподъемники, мультифункциональное рулевое колесо, кондиционер, бортовой компьютер, круиз-контроль, аудиосистема с поддержкой MP3, USB-разъемы для зарядки устройств и подстаканники.

Угол открывания задних дверей достигает 270 градусов, в открытом состоянии они фиксируются на магнитах. В проемах задних и боковой дверей имеются поручни. Между кабиной и медицинским отсеком установлены перегородки со сдвижной дверью.

Медицинский салон оснащен климатической системой с автоматическим режимом поддержания температуры, состоящая из кондиционера и двух отопителей. В соответствии с требованиями по оснащению АСМП класса С автомобиль укомплектован полным набором укладок и оборудования. Удобство работы персонала также обеспечивают комфортные поворотные кресла с трехточечными ремнями безопасности и откидной спинкой. В изголовье носилок расположена столешница с дополнительным светильником и розеткой USB, где врач может

заполнить необходимые документы. Дополнительное освещение установлено также в зоне размещения медицинского оборудования.

В интерьере медицинского салона применены устойчивые к воздействию моюще-дезинфицирующих средств материалы: панели с алюминиевым покрытием, влагостойкие материалы для мебели, износостойкое напольное покрытие.

Стоимость АСМП класса С на базе Sollers SF5 с прямой скидкой от производителя и скидкой на лизинг либо кредит составляет 5 445 000 руб. Цена не включает в себя стоимость медицинского оборудования, которое заказчик может выбрать на свое усмотрение.

Гарантия на шасси и надстройку — 2 года без ограничения пробега. Гарантия от сквозной коррозии кузова — 8 лет.

«Разрабатывая свои новинки, мы идем в ногу со временем, а зачастую и опережаем спрос, — отметил генеральный директор «СТ Нижегородец» Владимир Гойхман. — Например, в этом году мы стали лауреатом конкурса «Нижегородская марка качества» с нашей новинкой — автодомом Feria, а также получили диплом номинанта с инкассаторским автомобилем на базовом шасси Sollers Atlant».

СПРАВКА О КОМПАНИИ

«СТ Нижегородец» входит в число крупнейших российских предприятий по производству автобусов, грузового транспорта и спецтехники различного назначения на базе легких коммерческих автомобилей. Ведет свою историю с 2006 года и является одной из первых компаний, работающих в этом сегменте рынка. Также «СТ Нижегородец» является официальным дилером Sollers в Нижнем Новгороде, Алабуге, Уфе и Казани.

Сегодня предприятие выпускает до 15 тыс. спецавтомобилей в год. Производственные площади компании составляют 73,3 тыс. кв. м.

Приоритетным направлением работы «СТ Нижегородец» является модернизация базовых автомобилей в соответствии с потребностями рынка. В линейке представлены свыше 500 модификаций автомобилей на базе цельнометаллических фургонов и шасси: маршрутные и туристические автобусы, микроавтобусы («деловое купе»), автобусы для перевозки детей, грузопассажирский транспорт, автомобили скорой медицинской помощи, автомобили для перевозки людей с ограниченными физическими возможностями и для оказания ритуальных услуг, автомастерские, мобильные лаборатории и офисы, бронированные автомобили для инкассации, автомобили для передвижной торговли (автолавки/фудтраки), автодома и другой транспорт специального и социального назначения.

Компания имеет большой опыт в разработке автомобилей под индивидуальные требования клиентов и широкий спектр производственных возможностей.

Официальный сайт компании — <https://st-pp.ru>

100+ TECHNO BUILD

XII Международный
форум и выставка

29.09 - 02.10
МВЦ «ЕКАТЕРИНБУРГ-ЭКСПО»

- ВЫСТАВКА СПЕЦТЕХНИКИ И КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА
- ТЕСТ-ДРАЙВ НА УЛИЧНОЙ ЭКСПОЗИЦИИ
- ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА С УЧАСТИЕМ СТРОИТЕЛЬНЫХ,
АРЕНДНЫХ КОМПАНИЙ
- ПРЕЗЕНТАЦИИ КОМПАНИЙ-ПОСТАВЩИКОВ



35 728
ПОСЕТИТЕЛЕЙ

1033
СПИКЕРОВ

220
ДЕЛОВЫХ
МЕРОПРИЯТИЯ

*итоги 2025

72
ОФИЦИАЛЬНЫХ
ДЕЛЕГАЦИЙ

23
СТРАН

+ 7343 346-70-99
lider@media-l.ru
forum-100.ru

НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2025 № 10

35

ПОСТРЕЛИЗ

Российские тренеры академии SITRAK стали победителями конкурса профессионального мастерства

Цель конкурса – всестороннее повышение технических компетенций и тренерского мастерства сотрудников учебных центров SINOTRUK по всему миру как главного вектора компании при освоении зарубежных рынков. В состав участников вошли как иностранные штатные, так и внештатные тренеры зарубежных учебных центров SINOTRUK и дочерних компаний, а также корпоративные тренеры различных региональных подразделений концерна.

Мероприятие проходило в три этапа: предварительные раунды, в которых участие приняли 300 конкурсантов, региональные соревнования, до которых дошли 100 человек, и финал, в котором за первенство боролись 21 иностранный тренер и 10 корпоративных.

Финал длился два дня, по итогам которых экспертное техническое жюри провело профессиональную оценку конкурсантов по таким критериям как глубина теоретического изложения курса и мастерство проведения семинаров. Также учитывались технические компетенции финалистов в области диагностики и устранения неполадок в различных системах автомобилей.

Тренеры российской Академии SITRAK получили золотую и серебряную медали в номинации «Капитальный ремонт агрегатов силовой линии», а также бронзовую в номинации «Электрика и диагностика».

«Проведение этого конкурса является свидетельством эффективной системы обучения SINOTRUK для качественной поддержки клиентов по всему миру. К тому же подобные соревнования – отличная мотивация для тренеров в развитии собственных профессиональных компетенций и передаче своих знаний сервисным специалистам. Наша команда гордится победой представителей от России, которая говорит о признании высокого профессионального уровня наших локальных тренеров», – прокомментировал генеральный директор российского представительства «Синотрак Рус» Юань Сядун.

Конкурс стал платформой для продуктивного обмена опытом среди представителей тренерского состава. В будущем компания будет использовать это соревнование как возможность постоянно укреплять команду тренеров, развивать их навыки и способствовать поддержанию высоких стандартов сервиса на зарубежных рынках.

Осенью 2025 года завершился первый многоэтапный глобальный конкурс профессионального мастерства «Лучший тренер», организованный концерном SINOTRUK. Представители от России вошли в число победителей, удостоившись золотой, серебряной и бронзовой медалей.



В Ульяновске заемщик ФРП запустил серийное производство новых низкопольных автобусов

«Симбирский автобусный завод» (СИМАЗ) приступил в Ульяновске к серийному производству новой низкопольной модели автобуса СИМАЗ-4282 в двух модификациях – среднего и большого классов. После выхода на проектную мощность предприятие сможет выпускать до 1 500 городских и туристических автобусов.

Инвестиции в модернизацию производства превысили 750 млн рублей, из которых 101 млн рублей в виде льготного займа по специальной программе «Автокомпоненты» предоставил федеральный Фонд развития промышленности (ФРП).

Низкопольный автобус СИМАЗ-4282 оборудован газовым двигателем и использует в качестве топлива природный газ (метан), хранящийся на борту в компримированном состоянии (КПГ) в специальных баллонах под давлением более 200 атмосфер. Запас хода на одной заправке составляет более 400 км. Новинка также оснащена электрическим ретардером, добавляющим плавность хода, и автоматической коробкой передач.

Новый автобус вмещает 72 пассажира, из которых 29 могут разместиться на сиденьях. Большой и средний класс автобуса различаются размерами накопительной площадки у средней входной группы при сопоставимой заявленной пассажировместимости.

«Расширение производственных мощностей стало возможным благодаря Фонду развития промышленности, а новая модель – это заслуга инженеров предприятия. Автобусы «СИМАЗ» соответствуют всем мировым требованиям к современному пассажирскому транспорту, в том числе к экологичности, безопасности, цифровизации и комфорту пассажиров. Кроме того, для эксплуатантов ульяновский автобус имеет самую выгодную стоимость владения в своем сегменте за счёт низких эксплуатационных затрат и ресурса основных узлов и агрегатов автобуса до 1 млн км», – рассказал генеральный директор ООО «СИМАЗ» Андрей Лукьянов.

Вся продуктивная линейка «СИМАЗ», включая новую модель СИМАЗ-4282, внесена в Реестр промышленной продукции, произведенной на территории России: автобусы подходят для государственных и муниципальных закупок, а также участвуют в государственных программах поддержки автомобильной промышленности. Среди потенциальных покупателей: государственные,



муниципальные и частные автобусные предприятия, крупные производственные компании с собственными автопарками.

На предприятии полностью локализованы изготовление кузовов, остекления, элементов экстерьера и интерьера, электрооборудования, цифровой комбинации приборов, блока управления кузовной электроникой и системами автобуса, транспортной телематики и т.д. Среди поставщиков комплектующих для ульяновских автобусов есть и другие заемщики ФРП – НПО «Ростар» (задняя пневмоподвеска), НПП «ИТЭЛМА» (система «Эра-Глонасс»), «РИАТ» (водительские сиденья на пневмоподвеске), «Сибеко» (пассажирские сиденья).

Для серийного выпуска новых автобусов на предприятии запустили новую производственную линию и новый окрасочный комплекс. Для локализации производства кузовов автобусов компания с привлечением займа ФРП приобретает более 30 единиц технологического оборудования, в числе которого роботизированный сварочный комплекс, установка лазерной резки и станок лазерной сварки и т.д.

На предприятии установлена система контроля геометрии кузова – это комплекс измерительного оборудования, позволяющий обнаружить мельчайшие отклонения геометрии и дефекты кузовной конструкции автомобиля. Система самостоятельно проводит диагностику и проверку геометрических параметров, совмещает полученные данные с эталонными, обнаруживая отклонения.



Урбанистическая экскурсия МЕГАПОЛИС ЭКСПО 2025: как технологии формируют современный город

12 ноября 2025 года в МВЦ «Крокус Экспо» в рамках первого объединённого проекта «МЕГАПОЛИС ЭКСПО: технологии и решения для современных городов» состоялась Урбанистическая экскурсия. Маршрут объединил журналистов, экспертов и представителей городской инфраструктуры, показав, как производители инженерных систем, строительных материалов и умных сервисов формируют экосистему современного мегаполиса — от лифтов и вентиляции до цифровых сервисов для управления домами.

Экскурсия прошла по двум экспозициям: UtiliCon (ЖКХ, строительство, архитектура) и «Мир Климат ОСЕНЬ», демонстрируя, как решения разных отраслей интегрируются в единую городскую среду.

ЛИФТЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ ДЛЯ УМНОГО ГОРОДА

Первой точкой маршрута стал Карабаровский механический завод — один из ключевых российских производителей лифтов с 1950 года. Сегодня компания берет курс на технологическую независимость и создаёт собственные современные решения для вертикального транспорта.

На стенде были представлены скоростные пассажирские лифты со скоростью движения до 4 м/с, инновационные кабины с повышенной шумоизоляцией, а также импортозамещённая безредукторная лебёдка, которая отличается энергоэффективностью. За счёт таких решений лифты реже требуют обслуживания, не нуждаются в машинном масле и соответствуют современным экологическим стандартам.

«Мы стремимся интегрировать лифтовое оборудование в экосистему «умного города». Системы автоматической эвакуации при аварии, «умные зеркала» для оперативной трансляции информации, цифровые инструменты мониторинга и удалённого контроля делают вертикальный транспорт частью единой городской цифровой среды. Завод ежегодно обновляет тысячи единиц оборудования в Москве, реализует программу «Доступные лифты», сотрудничает с фондами капитального ремонта и формирует кластер лифтостроения на базе особой экономической зоны «Технополис Москва», — рассказал Александр Анатольевич Гимадеев — заместитель генерального директора-коммерческий директор Карабаровского механического завода.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ

ИТ-компания «МОЁ СОБРАНИЕ», специализирующаяся на автоматизации общих собраний собственников, представила участникам экскурсии



сервис, который позволяет организовывать ОСС всех видов — от подготовки документов до выгрузки результатов в ГИС ЖКХ, при этом строго соблюдая требования законодательства.

Во время экскурсии директор компании Александр Бормотов отметил, что культура управления домами в России только формируется. Жильцы часто перекладывают ответственность на управляющие компании, а управляющие организации работают под давлением проверок и рисков. В результате решения принимаются медленно, а проблемы копятся. Платформа «МОЁ СОБРАНИЕ» помогает изменить эту ситуацию. Сервис обеспечивает автоматическое распознавание бюллетеней, поштучную выгрузку решений каждого собственника, прозрачную логику прохождения всех этапов собрания и понятный интерфейс для жителей. Управляющие компании проводят собрания за минуты, уверены в корректности действий, а собственники видят результат своих решений и начинают воспринимать дом как общую ответственность. Так цифровые решения становятся частью городской управляемой инфраструктуры.

ЛОКАЛЬНОЕ ДЛЯ ГЛОБАЛЬНОГО

Особым блоком Урбанистической экскурсии стал коллективный стенд предпринимателей Республики Татарстан, организованный при поддержке Министерства экономики Республики Татарстан, Центра «Мой бизнес» и Фонда поддержки предпринимательства Республики Татарстан». Примечательно, что по данным исследования Sherpa Group, Татарстан занимает второе место среди российских регионов по объему строительных работ в первом полугодии 2025 года с показателем 348,2 млрд руб. Решения локальных производителей отличает инновационность, технологичность и соответствие трендам отрасли. Участники экспозиции представили передовые решения для освещения инфраструктурных объектов, строительства и укладки кровли.

Так, компания НИТЕОС представила комплексный подход к городскому освещению. За 15 лет на рынке она реализовала более 9000 городских и промышленных проектов — от Калининграда до Сахалина.



Конструкции разработаны так, чтобы сокращать время сборки и разборки, повышать безопасность работ и снижать риски ошибок на площадке. «СОК» не ограничивается типовыми решениями и предлагает индивидуальные комплектации под конкретные проекты. Это помогает строительным компаниям ускорять реализацию объектов, оптимизировать использование материалов и повышать качество работ», — отметил основатель компании Эмиль Фаритович Хасимов.

АРОМАТЫ АСФАЛЬТА

В рамках Урбанистической экскурсии Группа компаний «АБ3-1» представила участникам три ключевых разработки, которые меняют подход к благоустройству городских пространств.

Например, цветной асфальтобетон для оформления пешеходных зон, велодорожек и общественных пространств. Он помогает структурировать городскую среду, визуально разделять потоки участников движения, повышать безопасность и создавать узнаваемые городские маршруты. Цветные асфальтобетонные покрытия производятся на основе запатентованного прозрачного полимерного вяжущего B2color и отечественных компонентов.

В частности, в модельный ряд компании входит БАС вертолётного типа, массой до 30 килограммов. Такие аппараты отличаются высокой манёвренностью, дальностью полета до 60 км и отлично подходят под решение различных задач, связанных с развитием городской инфраструктуры.

БЕСПИЛОТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ГОРОДОВ НАСТОЯЩЕГО

Премьера выставки — Группа компаний «Тихие Крылья» — представила беспилотные авиационные системы (БАС) гражданского назначения, которые находят применение в строительстве, благоустройстве и обеспечении безопасности городской инфраструктуры. Компания была основана в 2020 году и специализируется на разработке и производстве БАС и их компонентов на собственном предприятии в Санкт-Петербурге.

Беспилотные системы позволяют быстро и точно проводить мониторинг зданий и сооружений, выявлять теплопотери и обрывы линий, контролировать качество уборки улиц, обеспечивать безопасность территорий в дневное и ночное время.

Они используются как на уровне двора или городского округа, так и на протяжённых инфраструктурных объектах городских агломераций — мостах, автомобильных и железных дорогах. Уникальность решений заключается в сочетании конструктивных особенностей и характеристик летательных аппаратов. В частности, в модельный ряд компании входит БАС вертолётного типа, массой до 30 килограммов. Такие аппараты отличаются высокой манёвренностью, дальностью полета до 60 км и отлично подходят под решение различных задач, связанных с развитием городской инфраструктуры.

ДЫХАНИЕ БОЛЬШОГО ГОРОДА

Климатическую экспозицию открыло одно из крупнейших российских предприятий по производству систем вентиляции для гражданских и промышленных объектов в Евразии — «Фабрика Вентиляции ГалВент». Компания включена в список системообразующих предприятий и в реестр ОПК, а ее продукция используется на знаковых объектах по всей стране и за её пределами.

ГалВент — это полный цикл производства всех элементов систем вентиляции: воздуховодов, фасонных изделий, клапанов, решёток, шумоглушителей, систем дымоудаления и мусороудаления из различных видов стали. Современный парк становков, роботизированные и автоматизированные процессы позволяют производить качественную продукцию быстрее большинства других производителей, что напрямую влияет на сроки ввода в эксплуатацию жилых домов, социальных и промышленных объектов, транспортных узлов.

«Мы по праву можем назвать себя крупнейшим производителем вентиляционного оборудования на евразийском континенте. Наши системы вентиляции установлены на космодромах «Байконур», «Плесецк» и «Восточный», на объектах госкорпорации «Росатом», в аэропортах Шереметьево, Домодедово, Внуково, в жилых комплексах ведущих девелоперов. Компания уделяет внимание тенденциям в области компактных и энергоэффективных решений, в том числе осваивает производство воздуховодов малого диаметра, позволяющих

экономить пространство и интегрировать вентиляционные каналы в конструкцию стен, что становится важным вкладом в создание комфортной городской среды», - рассказал Дмитрий Махотин, технический директор компании ГалВент.

ИЗ РЯЗАНИ С ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ

Торговый дом «Виенто» представил ещё один значимый кейс импортозамещения — производство систем вентиляции различного назначения. Компания имеет собственную производственную базу и развитую логистику, ориентированную как на российский рынок, так и на зарубежные рынки.

«Наша продукция охватывает как бытовую, так и полупромышленную вентиляцию. Она изготавливается из высококачественного металла и пластика, что обеспечивает долговечность и экологичность. Перед выходом на рынок с новым продуктом мы подробно изучаем существующие решения, выбираем лучшие характеристики и добавляем собственные инженерные улучшения. Такое сочетание анализа и разработки позволяет создавать востребованное и конкурентоспособное оборудование, а фокус на качестве воздуха и здоровом микроклимате делает продукцию актуальной», — подчеркнул Виталий Дорожкин, начальник отдела продаж ТД ВИЕНТО.

ТИШИНА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Следующий экспонент Урбанистической экскурсии — компания «МИНИБОКС» представила линейку современных приточных и приточно-вытяжных установок, которые позволяют создать комфортный климат в помещении без необходимости открывать окна. В условиях шума, загрязнённого воздуха и плотной городской застройки это становится ключевым фактором качества жизни.

«Оборудование MINIBOX обеспечивает подачу свежего воздуха с подогревом или охлаждением, очистку от загрязнений и поддержание необходимого уровня влажности. Приточные и приточно-вытяжные установки с рекуперацией тепла, блоки увлажнения и охлаждения, вытяжные системы и модули дополнительной фильтрации создают комплексную систему климат-контроля. Компания использует европейские комплектующие и даёт расширенную гарантию до пяти лет. Высокая энергоэффективность, компактные габариты и низкий уровень шума делают эти решения востребованными в гостиницах, бизнес-центрах и современных жилых проектах. Важно, что наша команда сопровождает объект от стадии проектирования до ввода в эксплуатацию и обеспечивает монтажным организациям доступность оборудования со склада, что ускоряет реализацию проектов и упрощает работу девелоперов», — прокомментировал директор компании Алексей Балашев.

ТЕПЛАЯ ЭСТЕТИКА

Еще один участник экскурсии, который стремится учитывать множество факторов при создании



«погоды» дома — компания CALDO. Производитель из Ярославля показал, что инженерные системы могут быть не просто функциональными, но и формировать визуальную идентичность пространства. В рамках экскурсии участники познакомились с дизайнерскими радиаторами, которые можно персонализировать по цвету, фактуре и размеру. Производитель предлагает палитру из более чем 200 оттенков, варианты матового, глянцевого и металлизированного покрытия, а также изготовление под индивидуальные размеры объекта.

«Наши радиаторы интегрируются в современные системы «умного дома». Смарт-терморегуляторы с Wi-Fi, совместимость с цифровыми платформами управления и возможность дистанционной настройки создают новый уровень комфорта для пользователей. Важным акцентом стала экологичность: компания использует порошковые краски без летучих органических соединений и энергоэффективные решения, которые позволяют снизить расход электроэнергии. Модульные системы, скрытые крепления и «парящий» эффект монтажа делают отопительные приборы элементом архитектурного образа. Решения CALDO уже применяются в музеях, гостиницах, офисах и современных жилых комплексах, подчеркивая, что эстетика и инженерия в городском пространстве сегодня неразрывно связаны», — рассказал Артём Арапов, руководитель отдела продаж.

ОЩУЩЕНИЕ КОМФОРТА

Заключительной точкой экскурсии стала компания «Влагамак», разработчик и производитель инновационной системы увлажнения воздуха. Компания запатентовала собственный метод ультрабатического увлажнения. Производство компании размещено в Москве.

«Мы создаем решения, которые можно ощущать. Современный город уже перестал быть только визуально комфортным: архитектура, подсветка и благоустройство формируют красивую картинку, но для реального благополучия человека не менее важен внутренний климат помещений. Системы «Влагамак» работают на основе ультразвукового генератора, создающего холодный пар, который равномерно распределяется по всему помещению через специальные каналы. Датчики и пульты контроля позволяют поддерживать заданный уровень влажности в каждом помещении. Такой подход важен для снижения распространения вирусов и бактерий, защиты слизистых оболочек и кожи, улучшения сна и общего самочувствия», — рассказал Максим Блинов, основатель компании и разработчик системы. Компания видит перспективу в масштабном внедрении систем увлажнения в новые дома совместно с застройщиками, чтобы качественный микроклимат становился нормой по умолчанию. По мнению основателя, автоматизация инженерных систем, управление голосом и интеграция умных устройств в повседневную жизнь не просто повышают комфорт, но и становятся фактором развития городов и экономики.

Первая Урбанистическая экскурсия объединила ключевых участников отрасли, которые создают экосистему. Все представленные решения объединяются в единую ткань городской среды, которая обеспечивает безопасность, энергоэффективность, эстетику и комфорт человека. Участники проекта «МЕГАПОЛИС ЭКСПО» продемонстрировали, что будущее городов — в синergии отраслей, которые недавно воспринимались как отдельные сегменты рынка развиваются вместе и формируют новую философию современного мегаполиса, где технологичность напрямую связана с качеством жизни людей.

ХСМГ усиливает дистрибуцию в России и повышает стандарты сервиса для клиентов

ХСМГ — один из крупнейших мировых производителей строительной техники, входящий в топ-3 рейтинга Yellow Table, — объявляет о переходе к новой модели дистрибуции в России. Обновлённая структура направлена на повышение качества обслуживания, оптимизацию логистики и создание более выгодных условий приобретения техники для всех клиентов ХСМГ в стране.



Представительство ХСМГ в России, компания ООО «СюйГун Ру», будет работать через двух официальных дистрибуторов: ООО «СК Машинери» — отвечает за Центральный, Северо-Западный, Южный, Северо-Кавказский, Приволжский и Уральский федеральные округа, и ООО «СПЕЦЦЕНТР» — обеспечивает деятельность в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах. Партнеры будут заниматься продвижением и продажами техники ХСМГ — автокрановой, землеройной, дорожной, складской, портовой, бетонной и подъёмников, а также энергетического оборудования и коммерческого транспорта.

Поставки специализированной техники ХСМГ — гусеничные и короткобазные краны грузоподъёмностью от 130 т, дробильно-сортировочное оборудование, башенные краны, КМУ, установки ГНБ, автобетононасосы, лесозаготовительная и буровая техника, а также АСУ, ГСУ и БСУ — останутся в зоне ответственности специализированных дилеров. Переход к обновлённой модели дистрибуции

продиктован стремлением перейти на единые маркетинговые и клиентские стандарты сервиса ХСМГ, что гарантирует клиентам в России стабильное и высокое качество обслуживания вне зависимости от региона. Развитая инфраструктура ООО «СК Машинери» и ООО «Спеццентр» — включая широкую сеть дилеров и сервисных центров — обеспечит оперативное решение вопросов, связанных с продажами, гарантитным обслуживанием и поставками запасных частей.

Централизованная система логистики даст возможность оптимизировать складские запасы и сократить сроки доставки техники и комплектующих по всей России. Дополнительно клиенты смогут воспользоваться расширенными финансовыми возможностями: прямыми кредитными линиями и специализированными программами финансирования, адаптированными под потребности различных отраслей и компаний.

Дмитрий Гаврилов, исполнительный директор «СюйГун Ру»: «Новая стратегия — это эволюция

нашего присутствия в России. Мы переходим от модели представительства к профессиональной дистрибуции, доказавшей свою эффективность на мировых рынках. Это позволит нашим клиентам получить еще более высокий уровень сервиса: быстрее решать вопросы, оперативнее получать запчасти, иметь доступ к широкой сети сервисных центров по всей стране.

Мы создаём надёжную базу для дальнейшего развития рынка специальной техники в стране. Россия входит в топ-5 ключевых рынков для ХСМГ в мире — и этот факт ещё раз подчёркивает серьёзность наших намерений и долгосрочность инвестиций».

Компания «СюйГун Ру» также подтверждает, что все существующие обязательства по гарантитному и сервисному обслуживанию сохраняются в полном объеме. Клиенты, ранее приобретавшие технику ХСМГ, продолжат получать поддержку, запасные части и сервис на прежнем уровне — без каких-либо изменений или ограничений.

Глава Администрации Президента Беларусь посетил Ростсельмаш

«Наше стратегическое сотрудничество должно расширяться», - заявил Дмитрий Крутой, Глава Администрации Президента Республики Беларусь в ходе встречи на Ростсельмаш. Речь шла об укреплении промышленной кооперации и обеспечении аграриев двух стран высокоеффективной техникой.



27 ноября ведущий производитель аграрной техники России, компания Ростсельмаш, принял в большую делегацию Республики Беларусь. Визит под руководством Дмитрия Крутого, Главы Администрации Президента был нацелен на дальнейшее укрепление двустороннего промышленного сотрудничества.

В состав белорусской делегации вошли Сергей Тележинский, Советник-посланник Посольства Республики Беларусь в Российской Федерации; Леонид Рыжковский, заместитель Министра промышленности Республики Беларусь; Павел Каротких, генеральный директор Промагролизинга; другие официальные лица. Особый акцент на промышленное взаимодействие подчеркнуло присутствие руководителей ведущих белорусских машиностроительных предприятий.

Гостей приветствовал Алексей Швейцов, первый заместитель генерального директора – директор центра продаж маркетинга и сервиса. Он представил обзор производственных и технологических достижений Ростсельмаш, планы развития компании. Также гости побывали с обширной экскурсией на ключевых промышленных площадках Ростсельмаш. Они посетили комбайновое производство и новейшие заводы по выпуску тракторов и трансмиссий, запущенные в 2024 году. Представители Беларусь высоко оценили уровень активного развития и модернизации российского аграрного машиностроения.

В ходе встречи стороны обсудили состояние рынков сельхозтехники России и Беларусь, кооперационные связи в аграрном машиностроении, а



также возможности для расширения сотрудничества, что укрепит как промышленный, так и аграрный сектор двух экономик. В частности, речь шла о лизинговых поставках на льготных финансовых условиях аграриев Беларусь высокомощной техники Ростсельмаш, аналоги которой в Республике не выпускаются. К ней относятся тракторы до 430 л.с. (2000 серия), кормоуборочные комбайны до 770 л.с. (F 2750), роторные зерноуборочные комбайны 510 л.с. (TORUM), самоходные косилки 264 л.с. (KSU 2). «Такая поддержка аграриев могла бы значительно повысить эффективность сельскохозяйственного сектора Республики в области животноводства и растениеводства. Мы фиксируем высокий спрос на подобную технику у наших клиентов», – сказал Алексей Швейцов.

Дмитрий Крутой поддержал инициативу расширения сотрудничества по продуктным линейкам, не имеющим пересечения интересов машиностроителей двух стран, что, по мнению сторон, открывает дополнительные перспективы для промышленной кооперации.



НПК АВТОПРИБОР создает Корпоративный Университет для сотрудников автопрома

В последние годы российская промышленность сталкивается с нехваткой квалифицированных специалистов: ИТР, слесарей, токарей, операторов станков с ЧПУ и др. Для решения проблемы компании разрабатывают собственные программы обучения и сотрудничают с учебными заведениями. Весной 2025 года отдел обучения «НПК «АВТОПРИБОР» - Тольятти» запустил Корпоративный Университет. Его создание стало логическим продолжением многолетней работы по развитию профессионального технического образования.

Вначале деятельность Корпоративного Университета охватит около 190 ИТР и 200 производственных работников. Данный проект направлен на формирование базы знаний, обучение и развитие сотрудников, а также поддержание бизнеса в достижении стратегических целей. Основная цель – создание единой системы обучения и развития сотрудников, направленной на решение практических задач компании. Инструментами в достижении этой цели являются: адаптация новых сотрудников к условиям и требованиям компании, подготовка персонала по необходимым компетенциям, формирование кадрового резерва, обучение руководящего состава для повышения эффективности управления отделами и подразделениями и др.

Для систематизации имеющихся курсов внедрена система дистанционного обучения на цифровой платформе российской разработки. Цифровое решение оптимизирует работу отдела обучения, автоматизируя процессы, такие как обновление расписания и контроль прохождения курсов.

«На эту платформу мы выгружаем как те корпоративные тренинги, которые пока находились только в головах наших экспертов, так и новые учебные материалы, методики и курсы. Сейчас мы загружаем программы для офисных сотрудников, например, общие мини-тренинги и библиотеку знаний по гибким навыкам (soft skills): прокачка лидерских навыков, управление командой, тайм-менеджмент, делегирование полномочий, управление проектами, найм персонала и др. Так же мы подгружаем тренинги по корпоративной культуре и кодекс этики компании. Во «вторую волну» попадут материалы для производственных сотрудников, в первую очередь связанные с обеспечением качества продукции и охраной труда», – рассказывает Елизавета Фатькина, руководитель отдела обучения «НПК «АВТОПРИБОР» - Тольятти». – Доступ к платформе будет у всего персонала, что позволит каждому сотруднику самостоятельно проходить курсы».

«НПК «АВТОПРИБОР» - Тольятти» уже давно использует индивидуальные планы обучения для всех сотрудников, что является производственной необходимости. Система менеджмента качества на предприятиях НПК АВТОПРИБОР соответствует международным стандартам ISO



9001:2015, а продукция – стандартам в автомобильной промышленности IATF 16949:2016. На всех заводах НПК АВТОПРИБОР внедрен максимальный контроль качества и методики GENBA + QRQC, позволяющие быстро реагировать на проблемы, возникающие как на производстве, так и на складе, а также при организации и продаже услуг. Только прошлой осенью 2024 года на предприятиях НПК АВТОПРИБОР в г. Тольятти прошли такие тренинги для сотрудников, как 5S, Dojo Safety, QRQC + San Gen Shugi и др.

как обучение связано с производством, и очень многое нужно наглядно показывать прямо на производственных линиях.

«будут использоваться следующие форматы обучения: онлайн-курсы с тестами, офлайн-обучение (воркшопы, тренинги), наставничество и индивидуальные программы. В рамках проекта часть сотрудников пройдет специальную сертификацию, которая позволит им обучать работников по определенным программам с выдачей официальных удостоверений (замена внешнему обучению)», – отмечает Ольга Фирсова, специалист по обучению и развитию персонала «НПК «АВТОПРИБОР» - Тольятти».

Пока у Корпоративного Университета нет взаимодействия с внешними учебными заведениями (богатый опыт сотрудничества с образовательными учреждениями имеет НПК АВТОПРИБОР во Владимире). Однако в перспективе на ближайшие 3-5 лет допускается возможность выхода за пределы компании с целью подготовки профессиональных кадров под потребности предприятия. В ближайшее время Корпоративный Университет будет пополняться, помимо базовых тренингов, новыми программами, которые разрабатываются под текущие потребности компании.

Три новых газовоза на базе шасси FORLAND 3 пополнили автопарк ООО МХО «РАССВЕТ»

В ноябре ООО «ЮРТО-ТРАК», входящее в дилерскую сеть эксклюзивного дистрибутора FORLAND в России — АО «МБ РУС» (состоит в ГК «Автодом»), передало три новых газовоза на шасси FORLAND 3 компании МХО «РАССВЕТ», обслуживающей сеть АЗС «Уфимнефть»



Три новых газовоза на базе шасси FORLAND 3 пополнили автопарк ООО МХО «РАССВЕТ»

В ноябре ООО «ЮРТО-ТРАК», входящее в дилерскую сеть эксклюзивного дистрибутора FORLAND в России — АО «МБ РУС» (состоит в ГК «Автодом»), передало три новых газовоза на шасси FORLAND 3 компании МХО «РАССВЕТ», обслуживающей сеть АЗС «Уфимнефть»

Это единственный на российском рынке коммерческих автомобилей сертифицированный газовоз с цистерной объемом до 3 500 литров. Для управления этим автомобилем достаточно водительского удостоверения категории В. Новинка успешно справляется как с доставкой сжиженного газа в газольдеры, так и с заправкой бытовых баллонов и транспортных средств, что делает эту модель максимально универсальной.

Газовоз на базе шасси FORLAND 3 разработан ООО «ЮРТО-ТРАК» совместно с отечественной кузовостроительной компанией СМУ «ТеплоГаз» и специально предназначен для перевозки опасных грузов второй категории опасности в соответствии с требованиями ДОПОГ и Правилами ЕЭК ООН №105.

Цистерна оборудована волнорезами, которые снижают колебания жидкости во время движения. Для повышения безопасности газовоз на базе FORLAND 3 оснащен проблесковыми маячками, системой ограничения скорости, главным выключателем аккумуляторной батареи, а также заземляющим устройством.

Автомобиль FORLAND 3 уже успел зарекомендовать себя на российском рынке коммерческой техники как эффективный и надежный грузовик. Под капотом установлен тяговитый и экономичный

турбодизель Aisan рабочим объемом 2499 куб. см (154 л.с., 415 Нм), который работает в паре с 6-ступенчатой механической коробкой передач. В список стандартного оснащения автомобиля включены предпусковой обогреватель двигателя, подогрев топливного фильтра, системы активной безопасности ABS и ESC, а также система кондиционирования воздуха и круиз-контроль.

«Новый газовоз на базе шасси FORLAND 3 — это действительно универсальное и практическое решение для российского рынка. Автомобиль сочетает компактные габариты, надежную сертифицированную конструкцию и высокую производительность. Это техника, предназначенная для эффективной ежедневной эксплуатации в любых регионах России», — подчеркнул Юрий Зорин, бренд-директор FORLAND в АО «МБ РУС».

Премьера 2025 года: компания «Бизон» начала поставку тракторов Lovol TN 3004

Компания «Бизон» выводит на рынок юга России новый трактор Lovol TN 3004. Являясь концептуальным продолжением уже знакомых потребителям машин производства китайской промышленной группы Weichai Lovol, трактор предназначен для эксплуатации с широкозахватными почвообрабатывающими и посевными комплексами. Новинка была представлена на выставке «ЮгАгроНовости» в Краснодаре.

Lovol TN 3004 разрабатывался специально для выполнения масштабных сельскохозяйственных работ в средних и крупных агропредприятиях. Для обеспечения максимального тягового усилия на трактор установили шестицилиндровый дизельный двигатель Weichai рабочим объемом 9,5 литров и мощностью 300 л.с. (с турбонаддувом и промежуточным охладителем).

Модель оснащена автоматизированной трансмиссией 18F/9R и гидравлической системой с аксиально-поршневым насосом производительностью 200 л/мин. Задняя трехточечная навеска способна выдержать груз 6 500 кг (на расстоянии 610 мм от оси подвеса). Для непрерывной работы в поле без дозаправки увеличен объем топливного бака — 600 литров. Трактор способен развивать скорость до 40 км/ч.

Минимальная эксплуатационная масса трактора равна 11 тоннам. Однако, благодаря балластировке передними навесными и задними колесными грузами в стандартной комплектации, рабочий вес машины составляет 12,8 тонн. Сочетание этих параметров с внушительной колесной базой 3 185 мм, подключаемым передним приводом и электрической блокировкой дифференциала позволяет использовать модель с тяжелыми прицепными и навесными агрегатами.

Lovol TN 3004 обладает обновленным дизайном четвертого поколения с новым капотом, двенадцатью светодиодными фарами и рядом других технических улучшений. Интерьер кабины с удобным расположением органов управления обеспечивает хорошую обзорность и высокий уровень комфорта, уменьшая нагрузку на механизатора. По мнению специалистов компании «Бизон», новая модель трактора позволит сельхозпроизводителям добиваться более высоких результатов, оптимизируя трудоемкость и увеличивая наработку на единицу техники.

Компания «Бизон» сотрудничает с Weichai Lovol с 2021 года и является официальным дилером по продаже тракторов в ЮФО, СКФО, Запорожской и Херсонской областях, ДНР и ЛНР. Ежегодно предприятие показывает высокую динамику продаж техники и высокий уровень ее обслуживания. Так, в 2024 году компания была признана Lovol лучшим поставщиком услуг сервиса в России, а в 2025 году — лучшим дилером и лучшей командой продаж в России.



Компания «СТТ» объявляет старт продаж автобуса нового поколения CITYMAX 12

Компания «Современные транспортные технологии» объявляет о старте продаж низкопольного городского автобуса CITYMAX 12. Это новая модель большого класса производства Ликинского автобусного завода. В основе конструкции CITYMAX 12 лежит модульная архитектура, что обеспечивает широчайшие возможности по выбору наиболее подходящей потребителю конфигурации салона. На сегодня сертифицировано уже более 70 вариантов планировок.

CITYMAX 12 – модель нового поколения Ликинского автобусного завода. Создан на унифицированной платформе, на которой будут выпускаться автобусы с различными типами силовых агрегатов. В настоящий момент на предприятии ведется производство дизельной версии, в дальнейшем планируется расширение линейки за счет газовых и электрических моделей. Объем инвестиций Ликинского автобусного завода в создание дизельного автобуса CITYMAX 12 составил 1,3 млрд рублей, из них более 760 млн рублей – льготный заем Фонда развития промышленности РФ.

БОЛЬШАЯ ПАССАЖИРОВМЕСТИМОСТЬ И КОМФОРТ

Габаритная длина автобуса составляет 12 метров, однако за счет оптимизации компоновки моторного отсека общая пассажировместимость находится на уровне моделей размерности 12,5 метра. В различных вариантах исполнения автобус может вмещать от 95 до 117 человек, а число мест для сидения варьируется от 20 до 35.

Площадь низкого пола достигает рекордных 13,6 м² – лучший показатель в классе. Просторный проход между сиденьями и колесными арками, широкие дверные проемы (до 1340 мм) позволяют ускорить пассажирообмен и делают передвижение по салону максимально удобным. Простор в салоне также подчеркивается большой площадью остекления, рассеянным светом основного освещения и современными цветофактурными решениями.

Для безопасности пассажиров двери оборудованы системой противозамедления, а их створки имеют подсветку, которая изменением цвета предупреждает об открытии и закрытии дверей. Периметр пола автобуса также может быть оборудован подсветкой, что облегчает передвижение слабовидящих пассажиров по салону. Значительная высота оконных проемов обеспечивает отличную обзорность и водителю, и пассажирам.

Стоит отметить, что CITYMAX 12 полностью соответствует требованиям программы «Доступная среда». Широкая накопительная площадка позволяет разместить детскую и инвалидную коляски. Система «клиниг» наклоняет автобус в сторону дверей на остановках, облегчая посадку и высадку.



ПРОДУМАННОЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ОСНАЩЕНИЯ

Интерьер кабины был спроектирован, основываясь на испытаниях специальных посадочных макетов с непосредственным участием профессиональных водителей автобусов. В итоге, благодаря полученным рекомендациям, в кабине CITYMAX 12 обеспечено удобство работы для людей самой разной комплекции. Все необходимые органы управления (включая монитор водителя) интегрированы в новое модульное рабочее место с широчайшим диапазоном регулировок. Водительское кресло оборудовано пневмоподвеской. Кроме того, предусмотрены индивидуальная климатическая система и множество мест для хранения личных вещей.

Помимо яркой светодиодной оптики, для снижения рисков ДТП автобус CITYMAX 12 может быть укомплектован целым рядом электронных ассистентов, таких как контроль слепых зон, система контроля рядности движения, система контроля усталости водителя, адаптивное освещение с подсветкой поворота, датчики дождя и освещенности и др. Вся электронная архитектура построена на цифровом управлении.

В свою очередь, в пассажирском салоне устанавливаются мягкие антивандальные кресла, система климат-контроля, мультимедийные экраны, USB-зарядки и Wi-Fi-роутер, которые делают

комфортной даже долгую поездку. Компоновка салона реализует так называемую концепцию «чистого пола»: все сиденья, кронштейны и поручни закреплены не на полу, а на бортах кузова. Благодаря этому пассажирам удобнее передвигаться в автобусе, а эксплуатирующим организациям – проводить его уборку.

СОВРЕМЕННЫЕ АГРЕГАТЫ И МАТЕРИАЛЫ

CITYMAX 12 комплектуется новым дизельным двигателем ЯМЗ-53703 объемом 7,7 л, который развивает мощность 360 л.с. и крутящий момент 1500 Н·м. Он соответствует пятому экологическому классу и работает в паре с 6-ступенчатой автоматической коробкой передач. Передние колеса имеют независимую пневматическую подвеску, что повышает плавность хода при эксплуатации на маршрутах с неровным дорожным покрытием. Объем топливных баков – 310 литров. Запас хода достигает 600 км.

Кузов автобуса изготовлен с применением современных пластиковых и композитных материалов, которые отличаются легкостью, прочностью и не подвержены коррозии. Увеличенная жесткость кузова способствует повышению уровня пассивной безопасности в случае возникновения ДТП.

Автобус CITYMAX 12 – это эффективное современное решение для обновления городских автобусных парков.

ЧМЗ реализовал инвестпроект стоимостью 1 млрд руб. по производству специализированной техники

На Челябинском механическом заводе (АО «ЧМЗ», входит в Ассоциацию «Росспецмаш») состоялось открытие нового производственного цеха по выпуску специализированной техники. В торжественной церемонии принял участие губернатор Челябинской области Алексей Текслер. Глава региона осмотрел производственные площадки, ознакомился с технологическим процессом и пообщался с коллективом завода, подчеркнув стратегическую важность нового цеха для промышленного потенциала области в сфере машиностроения.



ЦСТ-3 (цех специальной техники) — это современный производственный комплекс полного технологического цикла, созданный для изготовления краноманипуляторных установок (КМУ) различной грузоподъемности и других востребованных видов техники.

Реконструкция цеха и запуск оборудования продолжались три года. Суммарно общие затраты в проект составили почти миллиард рублей и позволили создать современное производство, соответствующее последним требованиям промышленной индустрии. Сегодня в одном цехе площадью 12,5 тысяч кв. метров сконцентрированы заготовительный, сварочный, механообрабатывающий и сборочный участки, а также окрасочный комплекс и центр испытаний. Главной инновацией стала интеграция в техпроцесс роботизированного комплекса, обеспечивающего высокую точность и автоматизацию сварочных процессов.

Продукция цеха – современные модели краноманипуляторных установок (КМУ) грузоподъемностью 9–12 тонн. Техника, адаптированная для различных отраслей промышленности, комплектуется дополнительным оборудованием: монтажной люлькой, буром и другим навесным оборудованием. КМУ могут монтироваться на различные шасси с бортовой платформой, фургоны и седельные тягачи.

Генеральный директор АО «ЧМЗ» Петр Вагин отметил ключевые преимущества нового производства:

«Реализовав этот амбициозный проект, мы решаем сразу несколько задач: расширяем ассортимент конкурентоспособной техники, повышаем локализацию производства и снижаем зависимость от импортных комплектующих, повышаем доступность на рынке современной отечественной конкурентоспособной техники. Кроме того, новые мощности позволят нам выполнять заказы сторонних

предприятий с индивидуальной доработкой машин под их потребности», — рассказал генеральный директор АО «ЧМЗ» Петр Юрьевич Вагин.

Ключевые характеристики нового цеха с полным циклом производства (от заготовительных операций до финальных испытаний готовой продукции): площадь производственного корпуса — 12 500 кв.м., максимальная грузоподъемность мостовых кранов - 10 тонн, высота до мостовых кранов - 11,0 метров, максимальные габаритные размеры составных узлов готовой продукции - 7,0x2,5x2,5 метров, максимальная масса узлов — 5,0 тонн, производственные возможности — до 400 единиц в год крупногабаритных изделий (деталей / узлов / техники).

В цехе развернуты: заготовительный и сварочный участки, центр механической обработки, окрасочный комплекс, сборочные и испытательные площадки, робототехнический комплекс для сварки средне- и крупногабаритных деталей.

«Мы никогда не работали с таким технологичным оборудованием»

На территории Саткинского месторождения за пару месяцев выросло масштабное производство — завод по переработке щебня, состоящий из 25 единиц оборудования NFLG. Технический директор «Саткинской нерудной компании» Андрей Дубенков поделился опытом эксплуатации китайского дробильно-сортировочного комплекса и рассказал, почему предприятие выбрало продукцию именно этого производителя.

Саткинская нерудная компания занимается производством и продажей щебня. Его получают на Саткинском месторождении в Челябинской области в ходе переработки доломитовых отвалов комбината «Магнезит». Это градообразующее предприятие Сатки добывает магнезиальное сырье для изготовления огнеупорных материалов, в результате чего остаются насыпи не используемых в производстве вскрышных пород.

По сравнению с другими видами щебня доломитовый имеет ряд преимуществ, таких как низкий уровень радиации, высокая прочность и морозостойкость, а также невысокая стоимость. Основными его потребителями являются компании, занимающиеся дорожным строительством.

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

Дробильно-сортировочный комплекс, который компания эксплуатировала с начала 2000 годов, со временем устарел, и пришлося искать оборудование ему на замену. Кроме производительности, особенно важным фактором при выборе нового завода была возможность выпуска еврофракций. Этот термин появился в 2014 году, когда с целью повышения качества и долговечности дорожных покрытий в РФ был введен ГОСТ. Он опирался на европейские стандарты и устанавливал новые требования к щебню и гравию, такие как однородная геометрия зерен и их небольшой диаметр — от 4 до 63 мм.

На предприятии произвели необходимые расчеты и остановились на технологичном дробильно-сортировочном оборудовании NFLG. Китайский производитель, на счету которого более 750 запатентованных разработок, присутствует на рынке около 30 лет, его продукцию используют крупные компании в России, Китае, Швейцарии, Германии, Италии, Бельгии, ОАЭ, Австралии, Сингапуре и других странах.

Новый комплекс состоит из 25 единиц оборудования, большая часть которого изготовлена по индивидуальному проекту заказчика. При производительности 300 т/ч он может выпускать семь еврофракций готовой продукции (шесть и одну дублирующую): 0-20, 0-4, 4-8, 8-12, 12-16 и 16-22 мм.



Поставками занимается эксклюзивный дилер дробильно-сортировочного оборудования NFLG в России — «Квантмади», имеющий большой опыт работы с техникой ведущих мировых брендов. Это было важно, поскольку Саткинская нерудная компания никогда не работала с таким технологичным оборудованием.

Дилер осуществляет гарантийное обслуживание техники NFLG (как плановое, так и срочное), в сервисе работают квалифицированные специалисты, прошедшие профильное обучение. На постоянном складе запасных частей в наличии имеются все необходимые комплектующие общей стоимостью 160 млн руб.

ПОЛНОЕ ВЗАИМОПОНИМАНИЕ

На принятие окончательного решения о выборе оборудования NFLG не в последнюю очередь повлияли стремление китайского производителя к постоянному обмену мнениями и быстрая реакция в проблемных ситуациях.

«Мы общались с китайской стороной и напрямую, и через «Квантмади». Увидели оперативность китайцев, их готовность к диалогу и приездам в Россию. Для сравнения турецкие производители, с которыми мы также общались, вели коммуникации только по электронной почте или по телефону, брали паузы. А когда специалисты «Квантмади» при необходимости приезжают, и вы быстро обсуждаете все вопросы — это совсем другое, — говорит Андрей Дубенков, технический директор «Саткинской нерудной компании». — У нас сложилось полное взаимопонимание. Китайские партнеры очень щепетильно ко всему относятся и реагируют на все просьбы практически мгновенно: на ходу перестраивают процессы, программное обеспечение».

Инженеры NFLG вместе с инженером «Квантмади» работали над вводом в эксплуатацию завода.

«Все привезли буквально в чистое поле на 44 фурах, после чего началась сборка. Это наш самый



сложный проект с точки зрения объема работ по настройке: одновременно такого количества оборудования на одном объекте еще не было, — рассказал Сергей Ядонист, главный инженер-механик I категории «Квантмади». — Совместное выполнение задач такого масштаба позволило «прокачать» коммуникации с китайским производителем».

Отдельно создавался склад готовой продукции: заливали стенки между шестью секторами. Саткинская нерудная компания планирует наращивать объем готовых материалов.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС

Загрузку комплекса обеспечивают три самосвала, подвозящие породу. Процесс ее обработки начинается с загрузки 40-кубового приемного

— в роторную дробилку с вертикальным валом NFLG NFV1000M достаточно высокой мощности: на ней установлены два двигателя по 250 кВт каждый. Эту дробилку называют кубизатором, так как с ее помощью получают щебень кубовидной формы. Он наиболее востребован заказчиками: такая форма является оптимальной для создания прочного дорожного полотна. С каждой дробилкой-кубизатором в паре работает горизонтальный грохот NFLG NFS780M для извлечения готового продукта.

Вся готовая продукция проходит через трехдечные грохоты горизонтального типа, каждый из которых может выдавать до четырех фракций щебня. Особенность этого оборудования является эллиптическая траектория движения грохота, позволяющая гибко настраивать процесс сепарации материала.

АВТОМАТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ

Комплекс полностью автоматизирован, что минимизирует влияние человеческого фактора на производственный процесс. Запуск оборудования и другие манипуляции производятся из кабины операторов. Здесь находятся пульт включения и два монитора, основной из которых показывает технические параметры работы оборудования, а второй транслирует записи с видеокамер, установленных по всему комплексу.

Также здесь располагается основное электрооборудование: устройства плавного пуска, частотный преобразователь для синхронной работы и точного разгона двигателей. Тут же находится модуль Wi-Fi, посредством которого осуществляется дистанционное управление техническим процессом.

«В дробилках есть всевозможные датчики наполнения, переполнения, перегрева. Мы неоднократно сталкивались с разными проблемами — и помогала именно автоматика. Например, конусная дробилка оснащена металлодетектором для обнаружения посторонних предметов типа зубьев экскаватора или частей арматуры. А ультразвуковой датчик уровня автоматически подает сигнал о том, что дробилка может переполниться, после чего вибропитатель на промежуточном узле отключается, и лента идет без породы. И пока не будет переработана партия сырья, вибропитатель подачи не включится», — рассказывает Андрей Дубенков, технический директор «Саткинской нерудной компании».

В компании отмечают, что при условии корректной работы сотрудников и своевременного проведения технического обслуживания NFLG показывает себя как надежное, эффективное оборудование. С запуском новой установки производительность предприятия удалось увеличить в несколько раз.



200 тягачей «Валдай 45» пополнили парк компании «Новоросметалл»

Компания «Современные транспортные технологии» завершила передачу двухсот тягачей «Валдай 45» для «Новоросметалла». Обновление автопарка предприятия состоялось при поддержке лизинговой компании «Техтранслизинг». Партия новых тягачей будет направлена для работы на маршрутах Северо-Кавказского, Южного, Центрального и При-волжского федерального округа. Машины будут использоваться на магистральных грузоперевозках и усилят логистическую инфраструктуру «Новоросметалла».

«Валдай 45» сконструирован для дальних перевозок грузов в составе автопоезда массой до 45 тонн. Два топливных бака объемом 840 литров обеспечивают запас хода до 3000 км без дозаправки. Полная масса тягача составляет 18 тонн. Передняя ось имеет грузоподъемность 7 тонн, допустимая нагрузка на задний мост – 13 тонн. Высота седла – 1150 мм.

Пространство в кабине оптимально организовано для многодневных маршрутов: внутренняя высота 190 см, два спальных места, комфортабельное подпрессоренное водительское кресло с большим количеством регулировок, климат-контроль, холодильник и большое количество мест для хранения личных вещей. Силовая установка включает дизельный двигатель мощностью 470 л.с. с крутящим моментом 2200 Н·м и 12-ступенчатую автоматизированную коробку передач.

Тягач оснащен системой самодиагностики и рассчитан на эффективную эксплуатацию в дорожных и климатических условиях России. Материалы устойчивы к низким температурам и коррозии, а геометрия шасси обеспечивает устойчивость на скользких покрытиях и соответствие всем нормативам, установленным для дорог общего пользования. Поставка тягачей «Валдай 45» формирует крупнейшее обновление парка «Новоросметалла» и поддерживает развитие магистральных перевозок в ключевых регионах страны.

«Новоросметалл» – крупная группа компаний, в которую входят ломоперерабатывающие площадки, собственные автобазы, заготовительные и обслуживающие предприятия, а также современный мини-завод по выпуску металлопродукции. На заводе используется новое промышленное оборудование, позволяющее получать сталь высокого качества. Производственный цикл включает плавку металла, его очистку и подготовку, после чего сталь отливается в прочные заготовки. Они становятся основой для арматуры, строительных конструкций, элементов машин и оборудования.

«Передача такой партии – важный шаг в расширении наших партнерских проектов. Мы видим, как растет потребность промышленности в



Масштабное событие горной отрасли в России

«Рудник»

официальная поддержка:



Минпромторг
России



Торгово-промышленная
палата Российской Федерации



Правительство
Свердловской области



НП «Горнопромышленники
России»

27–29 октября 2026
Екатеринбург

11-я Международная выставка современных
технологий, оборудования и спецтехники
для горнодобывающей промышленности

принять участие



посетить



МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»
ЭКСПО-бульвар, дом 2
+7 (342) 204-03-17

mine.proexpo.ru



XI Международная специализированная выставка

НЕДРА РОССИИ

XXXIV Международная специализированная
выставка технологий горных разработок

УГОЛЬ и МАЙНИНГ РОССИИ

XVI Международная специализированная выставка

ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНEDЕЯТЕЛЬНОСТИ

VIII Специализированная выставка

ПРОМТЕХЭКСПО

2-5 июня
2026



Организатор:
Выставочный комплекс «Кузбасская ярмарка»,
ул. Автотранспортная, 51, г. Новокузнецк,
т: 8 (800) 500-40-42

ШИРЕ, ЧЕМ КУЗБАСС!
ГЛУБЖЕ, ЧЕМ УГОЛЬ!

12+

СПТОКРАНЫ

17-19 июня 2026
ВДНХ, 57 павильон



WWW.CRANE-EXPO.RU

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

СПТОКРАНЫ

СПЕЦТЕХНИКА И ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ЭКСПОДИЗАЙН
ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ



**КАЗАНЬ
АГРО
2026**

Специализированная
сельскохозяйственная
выставка достижений АПК
11-13 февраля «МВЦ Казань Экспо»



300+
экспонентов



12 000+
профессионалов



СТО EXPO

ВАШ КЛЮЧ К УСПЕХУ

Международная выставка запчастей,
послепродажного обслуживания
и сервиса

26–29 мая 2026

Москва, Крокус Экспо



cto-expo.ru

[Принять участие](#)



Разделы выставки:

- Запчасти и компоненты
- Оборудование для диагностики и ремонта
- Аксессуары и тюнинг
- Аккумуляторные батареи и электроника
- Масла, жидкости и смазочные материалы
- Телематика, IT-решения и ПО

Организатор



Соорганизатор



При поддержке



Реклама

COMVEX

ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ

Главная выставка
коммерческого транспорта
и технологий в России

26–29 мая 2026

Москва, Крокус Экспо



Разделы выставки:

- Грузовой транспорт
- Пассажирский автотранспорт
- Легкие коммерческие автомобили
- Прицепы, полуприцепы, надстройки
- Электротранспорт
- Автозапчасти и компоненты
- Телематика, IT и ПО
- Сервисные услуги



comvex.ru

[Принять участие](#)

Организатор



При поддержке



Реклама

СТТ EXPO

ОСНОВА ВАШЕГО УСПЕХА

Главная выставка строительной
техники и технологий в России

26–29 мая 2026

Москва, Крокус Экспо



Разделы выставки:

- Строительная техника и транспорт
- Производство строительных материалов
- Добыча, обогащение и транспортировка полезных ископаемых
- Запчасти и комплектующие для машин и механизмов. Смазочные материалы



ctt-expo.ru

Принять участие

Организатор

SIGMA
Σ XPO

При поддержке

KROKUS ЭКСПО
Международный выставочный центр

Реклама