

СПЕЦТЕХНИКА И ТРАНСПОРТ

№ 1
ЯНВАРЬ
ФЕВРАЛЬ



PRISTA® OIL
надежная защита
ВАШЕЙ
ТЕХНИКИ В НОВОМ ГОДУ



INVENTUM



РЕСУРСНЫЕ
ИСПЫТАНИЯ
БЕСПЛАТНО

ООО «ИНВЕНТУМ» - Официальный Представитель ПРИСТА ОЙЛ ХОЛДИНГ на территории Российской Федерации

СТТ-Экспо
ОСНОВА ВАШЕГО УСПЕХА

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
XPO**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

Реклама



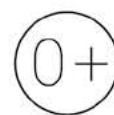
MiningWorld 30
Russia 30 YEARS ANNIVERSARY

30-я Международная выставка
машин и оборудования для добычи,
обогащения и транспортировки
полезных ископаемых

22–24.04.2026

Москва, Крокус Экспо

Посетите выставку
бесплатно!
Получить билет:



ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER

miningworld.ru

СПЕЦНОВОСТИ

- Для горнодобычи кадровый дефицит стал большим вызовом, чем санкции и ограничения поставок
- ГКМП показала первую отечественную дорожную фрезу
- В Ивановской области завершено строительство первой очереди завода по выпуску погрузчиков и другой спецтехники
- Компания «Бизон ДСТ» создает сеть центров по продаже спецтехники
- Тягач «Валдай 45» сертифицирован для перевозки опасных грузов
- В 2025 году с конвейеров «Русской механики» сошло более 8000 единиц специализированной техники
- Группа UMG в 2025 году представила более 10 новых и модернизированных образцов строительно-дорожной специализированной техники
- ДСТ-Урал показал стройплощадку будущего
- Завод «Регион 45» выпустил крупную партию специализированной техники для содержания трассы М-12
- Владимиру Путину представили первый в России беспилотный трактор тягового класса 1.4
- В Москве открылась выставка, посвященная человеку труда
- Сберлизинг завершил поставку 14 новых троллейбусов для города Тольятти
- Российский завод выпустил автокран грузоподъемностью 100 тонн для «Газпрома»
- Магистранты института перспективного машиностроения «Ростсельмаш» представили свои проекты в области специализированной техники
- Гут Трейлер выпустил новый бортовой полуприцеп
- Ростсельмаш наращивает темпы производства
- Глобал Портс пополнил парк техники терминалов в порту Санкт-Петербурга

ТЕМА НОМЕРА:

10 PRISTA OIL — КТО МЫ?

ПОСТРЕЛИЗ

- 13 Спецтехника и запчасти JSV впервые стали доступны онлайн на Ozon
- 34 Ассоциация «Росспецмаш» провела в Москве традиционную церемонию награждения за вклад в развитие отечественного специализированного машиностроения
- 22 Производство коммерческого транспорта JAC Motors в Китае прошло проверку НАМИ
- 25 Больше запас хода и безопасности на дорогах: какие комплектации грузовиков чаще выбирают российские автопарки
- 35 Чебоксарский завод силовых агрегатов (ЧЗСА) изготовил ведущий мост для малогабаритной техники, грузоподъемностью 3.5 тонны
- 36 ГК «Цифра» вывела на рынок систему контроля загрузки дорожных самосвалов: решение прошло успешные испытания
- 36 СТТ передала промтоварные фургоны и рефрижераторы для структуры Ozon
- 38 UMG разработала самый тяжелый автогрейдер в России

СПЕЦРЕЛИЗ

- 14 Компания «Современные транспортные технологии» передаст 123 тягача «Валдай 45» перевозчику «Поволжье-Транс»
- 15 Компания «СТТ» передала тягачи «Валдай 45» группе компаний «Семьсот дорог»
- 20 «Синотрак Рус»: цифры падения российского рынка грузовиков впечатляют, но не ужасают
- 24 Зачем нужны трансмиссионные масла и почему на них не стоит экономить?
- 26 Мифы о моторном масле
- 27 Рынок автокранов: оттолкнется ли от дна в 2026-м?

ПРЕССРЕЛИЗ

- 40 Как автолюбителям и бизнесу выбрать качественные смазочные материалы
- 42 Что такое гидрокompенсаторы, для чего они нужны в автомобиле и как качество моторного масла может повлиять на них
- 43 ЧЕТРА запускает новое направление городской техники

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. Рубщикова, lider@media-l.ru

Отпечатано: 000 «АртесПринт»
г. Екатеринбург, ул. Ухтомская, 45

Выход в свет: 15 февраля 2026 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



ДЛЯ ГОРНОДОБЫЧИ КАДРОВЫЙ ДЕФИЦИТ СТАЛ БОЛЬШИМ ВЫЗОВОМ, ЧЕМ САНКЦИИ И ОГРАНИЧЕНИЯ ПОСТАВОК



В 2025 году ключевым барьером для развития горнодобывающей отрасли стал дефицит кадров: об этом заявили 47% постоянных посетителей выставки MiningWorld Russia. В число опрошенных вошли преимущественно производители оборудования, а также представители добывающих, перерабатывающих и сервисных компаний. Санкционные ограничения и сокращение поставок по итогам года оказались менее критичными проблемами, чем нехватка людей и экспертизы.

По результатам опроса посетителей выставки MiningWorld Russia, кадровый дефицит стал главным вызовом для горнодобывающей отрасли в 2025 году — его отметили 47,25% опрошенных. Санкционные ограничения и сложности с международными расчетами назвали 38,46% респондентов, на третьем месте оказались трудности с масштабированием и запуском новых проектов, о которых сообщили 30,77%. Далее следуют: сокращение поставок (28,57%), нехватка оборудования или ПО (24,18%) и уменьшение господдержки и частных инвестиций (19,78%).

В опросе приняли участие 90 представителей компаний — в основном, лица, принимающие решения (более 60%) или влияющие на них. По видам деятельности около 22% составили производители оборудования, транспорта и комплектующих, 19% — горнодобывающие компании, 14% — поставщики технологий и сервисов, а также компании по переработке и обогащению минерального сырья (12%). Таким образом, результаты отражают текущие потребности и болевые точки именно профильных операторов отрасли.

Темы, которые волнуют отрасль

Опрос показал, что значительная часть посетителей проявляет интерес к цифровой трансформации и автоматизации — 34,07% респондентов. Практически сопоставимая доля — 32,97% — у роботизации и применения искусственного интеллекта, а также у инноваций в золотодобыче, которые остаются одним из наиболее динамично развивающихся сегментов рынка. Не менее важным направлением для 31,87% участников стала аналитика рынка, включающая ключевые тренды, цифры и факты как по России, так и по миру.

Важную роль продолжают играть вопросы ограничений поставок и закупок: 29,67% отметили интерес к технологиям переработки и обогащения, столько же — к проблематике сокращения поставок иностранного оборудования, влияющей на текущие и будущие проекты. Дополнительно темы закупок и взаимодействия с поставщиками оказались актуальными для 30,77% опрошенных, что подтверждает продолжающийся запрос на прозрачность

и предсказуемость в цепочках поставок, а также на снижение операционных рисков.

Марина Челах, директор выставки MiningWorld Russia:

«За последние два года компании научились работать в условиях санкций. Отрасль перестроила логистику и освоила новые каналы поставок оборудования, а многие крупные участники рынка увеличили площади стендов и привозят все больше собственной техники и решений. При этом кадровый дефицит продолжает нарастать, особенно в добывающих, перерабатывающих, инженерных и сервисных подразделениях. Его формируют сразу несколько факторов: демографический спад, разрыв между образовательными программами и реальными потребностями производства, сложные условия работы, а также рост количества новых проектов, за которым просто не успевает система подготовки специалистов. И даже если в будущем часть функций возьмут на себя автоматизированные системы, управлять ими все равно должны люди с новыми для рынка компетенциями».

Таким образом, отрасль продолжает искать пути повышения эффективности, запуска новых проектов и снижения операционных рисков, несмотря на нестабильность внешней среды.

ГКМП ПОКАЗАЛА ПЕРВУЮ ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ДОРОЖНУЮ ФРЕЗУ



Брянская компания ГКМП показала первую российскую дорожную фрезу

Брянская компания ГКМП (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») показала первую отечественную дорожную фрезу. С помощью такой спецтехники снимают старый асфальт и готовят поверхность под новую дорогу.

В 2023 году проект получил поддержку Минпромторга России по линии НИ-ОКР, а летом текущего года фреза уже отправится на опытную эксплуатацию на автомагистрали Москва - Бобруйск.

«ДЕСНА Ф» разрабатывается и будет проходить испытания в рамках совместной с Минтрансом России и Росавтодором рабочей группы по импортозамещению дорожно-строительной техники.

Особенности: отечественная компонентная база (в том числе двигатель ЯМЗ и гидромоторы «Пневмостроймашина»), ширина фрезерования составляет 1300 мм и глубина — 225 мм, высокая маневренность.

Ранее ГКМП представила асфальтоукладчик ДЕСНА-2100.

В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАВЕРШЕНО СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ ЗАВОДА ПО ВЫПУСКУ ПОГРУЗЧИКОВ И ДРУГОЙ СПЕЦТЕХНИКИ



На новом заводе ГК «Профессионал» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») наладят выпуск пяти видов специализированной техники: фронтальных погрузчиков, экскаваторов-погрузчиков, мини-погрузчиков, гусеничных мини-экскаваторов, а в перспективе — гусеничных экскаваторов.

Компания сообщает, что разработкой новых моделей техники занималась самостоятельно. Сегодня на основной площадке тестируют опытные образцы, которые будут запускать в серию уже на новом заводе.

По информации ГК «Профессионал», из 150 произведённых единиц 90 уже продали в Иванове и других регионах страны.

КОМПАНИЯ «БИЗОН ДСТ» СОЗДАЕТ СЕТЬ ЦЕНТРОВ ПО ПРОДАЖЕ СПЕЦТЕХНИКИ



Компания «Бизон ДСТ» приступила к созданию сети центров по продаже и обслуживанию дорожно-строительной техники. В 2025 году к действующим торговым площадкам в Ростове-на-Дону и в Московской области добавились региональные представительства в Симферополе и Новокубанске. В следующем году центры спецтехники начнут действовать в Ставрополе и других городах европейской части России.

Центры по продаже и обслуживанию спецтехники формируются с целью максимально приблизиться к потребителям. Они размещаются у федеральных

трасс, оснащаются удобным подъездом и парковкой. На выставочных площадках представлена продукция Махpower, Hidromek, UMG, КЭМЗ: компактные и большие экскаваторы, экскаваторы-погрузчики, автогрейдеры, фронтальные и мини-погрузчики. Благодаря региональным представительствам, планируется сократить не только расстояние до пункта продаж, но и время сервисного обслуживания. Радиус действия одного экипажа составит примерно 200 км.

Главный принцип центров спецтехники: выставочная площадка, широкий ассортимент, консультации по подбору техники, склад запчастей и расходных материалов, сервис — все в одной точке с максимальным комфортом для покупателей. Менеджеры по продажам и механики сервисной службы уже прошли специальное обучение на заводах поставщиков в России и за рубежом.

ТЯГАЧ «ВАЛДАЙ 45» СЕРТИФИЦИРОВАН ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ



В гамме модификаций магистрального тягача «Валдай 45» появилась специальная версия для перевозки опасных грузов — газов, легковоспламеняющихся жидкостей и т.д. От стандартного исполнения такой автомобиль отличается оснащением и некоторыми технологическими особенностями. Новая модификация уже доступна к заказу.

Ключевой параметр в автомобилях, которые возят опасные грузы — безопасность. Специализированный «Валдай 45», в частности, оснащается автоматизированной системой пожаротушения моторного отсека, дополнительными огнетушителями, тахографом, соответствующим требованиям ДОПОГ (дорожная перевозка опасных грузов), системой спутникового мониторинга транспорта, устройством ограничения скорости и дистанционным выключателем массы.

На «Валдай 45» также устанавливается комплекс видеонаблюдения, который состоит из четырех камер — две обеспечивают обзор дорожной обстановки и мониторинг кабины, остальные две камеры — обзор заднего вида. Изображение с камер записывается на накопитель данных — жесткий диск или флэш-карту.

Для того чтобы тягач, перевозящий опасный груз, был замечен в потоке, в комплектацию «Валдая 45» входят проблесковые маяки и предупреждающие таблички. Требования ДОПОГ предусматривают и обеспечение водителя специальным ADR-набором, куда входят респираторные средства индивидуальной защиты, светоотражающие жилеты, фонари аварийной остановки и т.д.

В техническом оснащении «Валдай 45» в версии ДОПОГ остается стандартным. Дизельный двигатель мощностью 470 л.с. в связке с автоматизированной 12-ступенчатой трансмиссией создает оптимальный баланс между экономичностью и тяговыми качествами, обеспечивая низкий расход топлива и хорошую динамику во всех дорожных условиях.

В 2025 ГОДУ С КОНВЕЙЕРОВ «РУССКОЙ МЕХАНИКИ» СОШЛО БОЛЕЕ 8000 ЕДИНИЦ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ



Эти данные были озвучены руководством «Русской механики» на торжественной церемонии в честь празднования 54-летия компании (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»).

Особое достижение уходящего года — проектирование, испытание и официальная сертификация двух моделей квадроциклов с электрическим приводом, разработанных на базе РМ 650 и РМ 800. Первая партия этих машин, изготовленных для корпоративного заказчика, уже готова к отправке. Еще одна новая модель — РМ 1000, гоночный квадроцикл. Впервые представленный как прототип в марте, он сумел привлечь внимание экспертов в мире профессионального ралли-рейсинга. Модель использовалась на сложнейших трассах.

В снегоходном направлении представлен полностью переосмысленный Вектор 2.0, получивший новый внешний облик и новые технические решения.

За год на развитие производственной системы направлено более 220 млн рублей, приобретено оборудование, осуществляется строительство новых производственных мощностей.

ГРУППА UMG В 2025 ГОДУ ПРЕДСТАВИЛА БОЛЕЕ 10 НОВЫХ И МОДЕРНИЗИРОВАННЫХ ОБРАЗЦОВ СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНОЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ

Продуктовая линейка UMG пополнилась новыми автогрейдером, бульдозерами, промышленными перегружателями, автокранами и снегоуплотнительной машиной.

Одной из главных новинок 2025 года стал сверхтяжелый автогрейдер ДЗ-350 массой 35 тонн, изготовленный на предприятии «Челябинские строительно-дорожные машины». Автогрейдеры такого класса ранее не выпускались ни в России, ни в СССР.

Значительное обновление в 2025 году получила линейка бульдозеров UMG. Предприятие «ЧСДМ» выпустило новый 20-тонный бульдозер D20H 12-го тягового класса, который был впервые представлен в мае. На сегодняшний день начались серийные поставки данной модели. Еще одной новинкой стал бульдозер 15-го тягового класса D25H, который в настоящее время проходит испытания на базе предприятия «ЧСДМ».

Челябинский завод UMG выпустил локализованную версию фронтального погрузчика WL50. Над комплектованием машины трудилась кооперация из 5 регионов России, а мосты для отечественной версии погрузчика были разработаны при участии специалистов МГТУ им. Баумана. Итоговый уровень локализации WL50 составляет свыше 80%.



Еще одной новинкой ЧСДМ стала снегоуплотнительная машина РТ6, впервые представленная в июле на выставке Иннопром-2025.

АО «Ивановец» в 2025 году также обновило линейку выпускаемой продукции — впервые было представлено новое поколение ивановских автокранов — 25-тонный ПКС-45717S-3PM на новом автомобильном шасси и 32-тонный КС-54717L-3 на спецшасси собственной сборки.

«Тверской экскаватор» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») в 2025 году выпустил опытный образец нового 40-тонного перегружателя E350WH — это первая отечественная машина в таком классе. Также тверское предприятие приступило к выпуску обновленных экскаваторов-погрузчиков TLB845 и TLB945 — они получили модернизированное экскаваторное оборудование и ряд улучшений в конструкцию, направленных на упрощения обслуживания и эксплуатации.

«Брянский арсенал» в 2025 году представил полноприводную версию автогрейдера АГ-180, получившую название АГ-180AWD. Полный привод обеспечивает максимальное сцепление с поверхностью и увеличивает тяговые характеристики автогрейдера на 30%.

Инженерный центр UMG в 2025 году внедрил систему дистанционного управления техникой по радиоканалу. Она установлена и испытана на мульчере M280, а также иной гусеничной и инженерной технике в сложнейших условиях на полигоне инженерингового центра UMG.

ДСТ-УРАЛ ПОКАЗАЛ СТРОЙПЛОЩАДКУ БУДУЩЕГО



Челябинский завод ДСТ-УРАЛ (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») показал, как одна команда удаленно управляет целым парком специализированной техники. Всё начинается с точного цифрового двойника местности. Дроны с лидарами сканируют площадку и создают её виртуальную 3D-модель, которая становится главной картой для всей роботизированной техники.

Машины, связанные единой сетью, обмениваются данными «со скоростью мысли»: координатами, весом груза, уровнем топлива и векторами движения.

Они предвидят действия друг друга, работая как единый организм и выстраивая максимально эффективную цепочку действий. Оператор не сидит в кабине — он может находиться в комфортном центре управления за тысячи километров, наблюдая за процессом в VR-очках и контролируя работу сразу нескольких единиц техники.

«Профессия трансформируется в специальность «дистанционного пилота», открывая новые возможности для маломобильных граждан и молодежи», — сообщили в компании.

ЗАВОД «РЕГИОН 45» ВЫПУСТИЛ КРУПНУЮ ПАРТИЮ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ ДЛЯ СОДЕРЖАНИЯ ТРАССЫ М-12



Завод «Регион 45» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил и отгрузил крупную партию специализированной техники, которая уже задействована в зимнем содержании трассы М-12.

До этого на линии уже работало более 20 единиц техники, выпущенных предприятием.

«В поставку вошли машины с различными вариантами комплектаций, предназначенные для работы в зимних условиях. В зависимости от задач, помимо пескорозбрасывающего оборудования, техника оснащена: средней щёткой, боковым, поворотным или скоростным отвалами, а также средним грейдерным ножом. Такой набор оборудования обеспечивает эффективную очистку проезжей части и отбрасывание снега без образования валов», — сообщает компания.

Ещё несколько машин предназначены для всесезонной эксплуатации. Они оснащены поливомоечным оборудованием объёмом 12 м³, пескорозбрасывающим оборудованием на 14 м³ и поворотным отвалом. Некоторые единицы доукомплектованы фронтально-моечным агрегатом и щёткой для очистки барьерных ограждений.

ВЛАДИМИРУ ПУТИНУ ПРЕДСТАВИЛИ ПЕРВЫЙ В РОССИИ БЕСПИЛОТНЫЙ ТРАКТОР ТЯГОВОГО КЛАССА 1.4

Президент России Владимир Путин осмотрел выставку, посвященную развитию беспилотных технологий в РФ. На экспозиции были представлены последние достижения в этой области, среди которых беспилотный роботизированный трактор «Донтех».

Машину разработали ученые Донского государственного технического университета в партнерстве с Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»). Это трактор 1,4 тягового класса с гибридной или электрической тягой. Проект предусматривает высокий уровень локализации — до 95% компонентов



будут производиться в России. Производительность агрокомпаний, использующих такую технику, может вырасти более чем на 20%, а себестоимость владения — снизиться, сообщают разработчики.

Сфера применения шире сельского хозяйства: трактор подойдёт для лесозаготовок, разминирования территорий в зонах боевых действий и работ в труднодоступных или опасных для человека местах (в том числе в интересах МЧС). Планируется, что к 2035 году выпуск «Донтеха» в партнерстве с компанией Ростсельмаш достигнет не менее 150 единиц в год.

В МОСКВЕ ОТКРЫЛАСЬ ВЫСТАВКА, ПОСВЯЩЕННАЯ ЧЕЛОВЕКУ ТРУДА



В столице открылась масштабная выставка «Искусство труда» — центральное событие VII Всероссийского фестиваля «Время, вперёд!». В экспозиции представлены работы о простом человеке труда, который созидает и движет вперед будущее.

Известный промышленник, идеолог фестиваля, президент Ассоциации «Росспецмаш» Константин Бабкин заявил, что главной темой проекта остается образ человека труда в современном искусстве. Он подчеркнул, что фестиваль ширится и развивается. В этом году в нем приняли участие 774 художника из 137 городов. Это реальное подтверждение того, что такая трудная, но важная тема, как повседневная деятельность простого человека, все чаще становится для творцов источником вдохновения.

— Представленные здесь работы лучатся позитивной энергией. Они дарят мне свежий взгляд на мир. Я смотрю на него другими глазами. Глазами творческих людей. Своим движением «Время, вперёд!» мы восполняем возникший в нашей культуре пробел: человек труда сегодня редко виден в произведениях искусства, в живописи и кино. Но труд — это то, что делает человека человеком. То, на чем стоит наша страна. Мы делаем очень важную работу,

показывая человека труда, приглашая его в нашу жизнь через произведения искусства, — сказал Константин Бабкин.

Выставка проходит 16 января — 15 февраля в креативном пространстве «Хлебозавод №9».

СБЕРЛИЗИНГ ЗАВЕРШИЛ ПОСТАВКУ 14 НОВЫХ ТРОЛЛЕЙБУСОВ ДЛЯ ГОРОДА ТОЛЬЯТТИ



Автопарк общественного транспорта Тольятти пополнился новыми троллейбусами. СберЛизинг завершил поставку 14-и современных троллейбусов в Тольятти — транспорт уже вышел на городские маршруты. Машины приобретены в лизинг для муниципального предприятия «Тольяттинское троллейбусное управление» при поддержке городской администрации. Новый транспорт позволит укрепить надёжность, доступность и экологичность городских пассажирских перевозок.

Низкопольные троллейбусы большого класса «Ольгерд» (модель 321) производства БКМ Холдинга рассчитаны на 35 посадочных мест и вмещают 96 пассажиров. Автономный запас хода позволяет преодолевать участки с отключённой контактной сетью, обеспечивая бесперебойность движения в нестандартных ситуациях.

Особое внимание уделено комфорту и доступности: у второй двери предусмотрена аппарель для маломобильных пассажиров, есть кнопка вызова водителя и увеличенная накопительная площадка с местом для коляски. Для удобства пассажиров салон оборудован USB-портами, мультимедийной системой информирования и климат-контролем. Безопасность соответствует современным стандартам: троллейбусы оснащены системой контроля бодрствования водителя и иными системами, гарантирующими надёжную эксплуатацию.

Максим Голобоков, директор Поволжского регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг»:

«Для СберЛизинга модернизация транспортного парка Тольятти — часть последовательной системной работы, в которой мы с гордостью участвуем. В тесном взаимодействии с партнёрами — Сбербанком, производителями и городской администрацией — мы стремимся преобразовать городской общественный транспорт, чтобы жители могли пользоваться современными, безопасными и комфортными средствами передвижения, а экологическая обстановка в регионе заметно улучшилась».

Наталья Красулина, управляющий Самарским отделением Сбербанка:

«Этот проект наглядно показывает, как современные финансовые решения помогают быстро и эффективно решать важные городские задачи. Все троллейбусы были поставлены и запущены на маршруты в рекордно короткие сроки, что позволило тольяттинцам сразу оценить новый уровень комфорта и

безопасности. Такие проекты меняют городскую среду здесь и сейчас, создавая прочный фундамент для дальнейшего развития транспортной системы региона».

РОССИЙСКИЙ ЗАВОД ВЫПУСТИЛ АВТОКРАН ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬЮ 100 ТОНН ДЛЯ «ГАЗПРОМА»



Галичский автокрановый завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил стреловой самоходный кран «Галичанин» грузоподъемностью 100 тонн, который уже приступил к работе в ООО «Газпром трансгаз Ухта». Модель будет использоваться преимущественно для проведения планово-предупредительных ремонтов компрессорных цехов и погрузо-разгрузочных работ.

С ноября 2024 по февраль 2025 года предсерийный образец успешно прошел испытания на объектах ООО «Газпром трансгаз Ухта». «Завершение испытаний и переход к штатной эксплуатации нового автокрана — это результат большой работы, в которой приняли участие и сотрудники нашего предприятия. Проект имеет стратегическое значение, внося вклад в технологический суверенитет и укрепляя базу транспортного обеспечения компании», — отметил генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Ухта» Андрей Дмитриевич Баранов.

Автокран КС-84713-6-1 «Галичанин» создан на специальном шасси МЗКТ-740004-010 производства «Минского завода колёсных тягачей». Основными особенностями крана являются пятисекционная стрела с оваловидным сечением и длиной 51 метр, отечественная система управления безопасностью СБУК 341, а также способность перемещаться по объекту «крабовым ходом».

МАГИСТРАНТЫ ИНСТИТУТА ПЕРСПЕКТИВНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ «РОСТСЕЛЬМАШ» ПРЕДСТАВИЛИ СВОИ ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ

Магистранты Института перспективного машиностроения «Ростсельмаш» — Передовой инженерной школы Донского государственного технического университета — продемонстрировали свои проекты, которые были выполнены по заданию подразделений компании.

На защите присутствовали представители индустрии — инженеры, конструкторы и технологи Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»). Ряд проектов был нацелен на создание стендов для испытаний широкого спектра конструктивных элементов комбайна.

Среди проектов выделили разработку агрегатов, которые будут использоваться непосредственно в сельхозтехнике: это редуктор зерноуборочного комплекса и круиз-контроль для комбайна. Второй проект представляет собой



аппаратно-программный комплекс для управления ходовой частью комбайна с ожидаемым экономическим эффектом до 15% прибыли.

Кроме того, были представлены фронтальный погрузчик для колесного трактора и система ограничения рабочей зоны экскаватора. Последняя разработка поможет предотвратить обрывы проводов, разрушение подземных коммуникаций и другие аварии.

ГУТ ТРЕЙЛЕР ВЫПУСТИЛ НОВЫЙ БОРТОВОЙ ПОЛУПРИЦЕП

Компания «Гут Трейлер» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») разработала и выпустила новый бортовой полуприцеп.

Габаритная длина модели составляет 16 660 мм, внутренняя длина верхней



секции — 4 550 мм, нижняя — 11 970 мм. Ширина полуприцепа — 2 550 мм (внутреннее пространство — 2 480 мм). Масса техники не превышает 9 000 кг.

Высота системы сцепления (ССУ) составляет 1 200 мм. Полуприцеп может перевозить груз максимальной массой до 36 000 кг. Нагрузка на оси может достигать 27 000 кг, а нагрузка на ССУ — до 18 000 кг.

Борта съёмные и могут убираться под площадку, высота одного борта составляет 400 мм. Среди дополнительных опций — подготовка под аппарели.

РОСТСЕЛЬМАШ НАРАЩИВАЕТ ТЕМПЫ ПРОИЗВОДСТВА

Начало 2026 года ознаменовалось для компании Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») планомерным наращиванием темпов. Как отмечают в цехах, массивы деталей пошли в работу и увеличение объёмов чувствуется на производстве физически.

Запуск предприятия прошёл успешно, график монтажа выполнялся на протяжении всех первых январских дней. Сборочные цеха получают все больше деталей от заготовительных участков, а подразделения осваивают свежие технологические решения. Рабочие промышленных площадок отмечают постоянные улучшения конструкции серийных агромашин: «Мы начали ставить собственные мосты на ACROS — работа была серьёзная. Пришли новые поставщики



гидравлики, что тоже потребовало изменений. Но руки быстро привыкают, и уже через неделю работали без заминок». В дивизионе мехобработки наращивается производственная программа, запускается современное оборудование с ЧПУ.

Сергей Антонов, директор по производству КЗ Ростсельмаш отметил вклад коллектива в достигнутые результаты: «2025 год был непростым, но мы справились со многими задачами. Это стало возможным благодаря профессионализму коллектива, стойкости и умению работать в команде. В наступившем году нам предстоит выполнять план выпуска продукции, осваивать новую технику, повышать качество продукции, запускать новое оборудование, расширять номенклатуру собственного изготовления. Уверен, что благодаря опыту нашего коллектива, знаниям и целеустремлённости мы достигнем поставленных целей».

Стоит отметить, что логистические службы не нарушили рабочий ритм предприятия даже в обильные снегопады. Цех реализации продукции четко выдерживал график, отправляя эшелоны и автотраллы с техникой заказчикам. Первые машкомплекты комбайнов отправились в Казахстан: локомотивы ЖДЦ вывели платформы на станцию Ростов-Товарный для дальнейшего следования к партнёрам.

География российских отгрузок первой рабочей недели также впечатляет размахом: от Сибири (Алтайский край и Новосибирская область) до Ставрополя. В числе приоритетных адресатов — Поволжье (Саратовская область), Урал (Удмуртия), а также Ярославская и Белгородская области. Территорию предприятия покинули несколько десятков мощных комбайнов и тракторов, а также солидный объём прицепного и навесного оборудования, что внушает оптимизм по перспективам компании в 2026 году.

ГЛОБАЛ ПОРТС ПОПОЛНИЛ ПАРК ТЕХНИКИ ТЕРМИНАЛОВ В ПОРТУ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Стивидорный холдинг Глобал Портс (входит в Группу компаний «Дело») закупил для своих морских северо-западных терминалов четыре новых ричстакера. Три контейнерных перегружателя пополняют парк «Первого контейнерного терминала» (ПКТ), один — терминала «Моби Дик» в Кронштадте. Оба терминала входят в состав Большого порта Санкт-Петербург.

Новые машины изготовлены китайским производителем спецтехники XCMG. Ричстакеры имеют грузоподъёмность 45 тонн и предназначены для подъёма, перемещения и складирования двадцати- и сорокафутовых контейнеров.

Перегружатели оснащены современной автоматической системой обнаружения и тушения пожара, которая обеспечивает безопасность эксплуатации. Для усиления манёвренности, повышения безопасности и комфорта водителя техника укомплектована встроенной системой видеоконтроля с возможностью построения панорамы 360° и виртуальной проекции «вид сверху». Это упрощает перемещения в проездах контейнерных складов в порту.

С учётом новой техники на ПКТ будут работать 11 ричстакеров, а на «Моби Дике» — пять.

PRISTA® OIL КТО МЫ?

ПРИСТА ОЙЛ ХОЛДИНГ ведущая восточноевропейская компания в области производства, продвижения и дистрибуции смазочных материалов, пластичных смазок и специальных жидкостей. Мы более 30 лет производим нашу высококачественную продукцию и стабильно поставляем её нашим Партнерам в 45 стран. Нам доверяют профессионалы и автолюбители в Центральной и Восточной Европе, на Ближнем Востоке и в Северной Африке, Центральной и Юго-Восточной Азии.

НАША МЕЖДУНАРОДНАЯ КОМАНДА это 400 человек, 9 стран на 3 континентах. Мы надёжный и стабильный поставщик! **ООО «Инвентум»** - официальный эксклюзивный представитель ПРИСТА ОЙЛ ХОЛДИНГ на территории РФ с 2016 года.



ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

Мы предлагаем не только высококачественную продукцию, но и комплексные решения для Вашего бизнеса:

- Смазочные материалы на основе современных базовых масел и пакетов присадок от международных производителей;
- Широкий ассортимент готовой продукции на наших складах;
- Одобрения и рекомендации от ведущих мировых производителей (OEM);
- Инновационные методы производства;
- Индивидуальный подход к Вашему бизнесу;
- Качественные сервисные решения;
- Налаженная дистрибьюторская сеть продаж;
- Гибкая логистическая платформа;
- Экспертные знания и опыт;
- Современные системы контроля качества и защиты окружающей среды.

ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ PRISTA® OIL

- Моторные масла для легкового и коммерческого транспорта
- Масла для дизельных двигателей сельхозтехники
- Масла для двухтактных и четырехтактных двигателей
- Индустриальные масла
- Компрессорные масла
- Редукторные масла
- Трансмиссионные масла
- Турбинные масла
- Гидравлические масла
- Пластичные смазки
- Охлаждающие жидкости

PRISTA® OIL – надёжность в каждой капле!
Выберите нужный Вам продукт и напишите нам e-mail: info@prista-oil.ru

PRISTA® LUBS MONITORING

Это бесплатная сервисная программа специально разработана при совместном участии ведущих специалистов европейского Технологического Центра и Лаборатории PPTL (PETROLEUM PRODUCTS TESTING LABORATORY) ПРИСТА ОЙЛ ХОЛДИНГ, а также технического департамента ООО «ИНВЕНТУМ».

ВАЖНО!

Техника и оборудование Заказчика застрахованы на общую сумму 50 000 000 рублей на период Ресурсных испытаний! Так же, в рамках сервисной программы Поставщик обеспечивает задействованный в испытаниях персонал Заказчика брендированной специальной одеждой, на испытываемую технику и оборудование наносятся временные логотипы и знаки. Оставьте заявку на e-mail: info@prista-oil.ru



КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

Уникальный многолетний опыт работы и участие в международных программах по проведению испытаний и созданию современных смазочных материалов, гарантируют профессионализм и высокий уровень контроля качества продукции PRISTA® OIL.

Производство оригинальных продуктов PRISTA® OIL на территории Российской Федерации строго регламентировано и выпускается в соответствии с требованиями международных стандартов качества. Мы соблюдаем высокий уровень культуры производства, многие процессы автоматизированы, сотрудники имеют большой опыт работы и квалификации.

Полезные советы от PRISTA® OIL:



СТАНДАРТЫ PRISTA® OIL

Качество моторных масел PRISTA® OIL подтверждается наличием классификаций по международным стандартам API (Американский институт нефти) и ACEA (Европейская классификация эксплуатационных свойств масел).

При производстве продукции PRISTA® OIL мы практикуем трех-ступенчатую систему контроля качества с обязательной и регламентированной проверкой в независимой аккредитованной лаборатории.

После прохождения всех этапов контроля качества и фасовки, готовая продукция PRISTA® OIL отправляется Заказчику.

Новости и события от PRISTA® OIL:



ОРИГИНАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ

Вся продукция PRISTA® OIL промаркирована и включена в национальный каталог государственной системы «Честный Знак», что подтверждает её оригинальное происхождение и защиту от подделок, ООО «ИНВЕНТУМ» - ответственный и проверенный производитель!

Добро пожаловать в международную структуру PRISTA OIL HOLDING, где наша задача - быть надежным Партнером и обеспечивать успех Вашему бизнесу!



БЕСПЛАТНЫЕ тесты от PRISTA® OIL:



ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ



ТЕХНИКА



ЗАПЧАСТИ



СЕРВИС

Официальный дилер
ООО Компания "УРАЛПРОМСЕРВИС"

г. Берёзовский,
Режевской тракт, 15-й км/12
+ 7 (343) 379-00-77
WWW.UPS7.RU



Спецтехника и запчасти JCB впервые стали доступны онлайн на Ozon

Ozon стал первой площадкой, где появились оригинальные запчасти и спецтехника бренда JCB. Это позволяет бизнесу любого масштаба — от крупных строительных компаний до малых предприятий — заказывать оборудование с гарантией от производителя в более чем 30 регионах страны.



На маркетплейсе уже представлены популярные модели JCB, включая экскаваторы-погрузчики, телескопические погрузчики и запчасти для спецтехники. Так, например, на Ozon можно приобрести экскаватор-погрузчик JCB 3DX Super, предназначенный для земляных и погрузочных работ. Линейка техники бренда востребована в строительстве, сельском и коммунальном хозяйстве. Товары предоставляет официальный дилер — компания «ЛОНМАДИ», которая гарантирует их подлинность и сервисную поддержку техники в течение 12 месяцев, а запчастей — 6 месяцев при условии их установки специалистами компании.

На маркетплейсе представлены как официальные дилеры, так и ведущие производители техники. Таким образом формируется широкий ассортимент на онлайн-витрине. В карточке указана финальная стоимость, а нахождение товара на витрине гарантирует его наличие у продавца. После оформления заказа и оплаты товар привезут в удобное место в зоне доставки.

«Мы видим, как стремительно меняется рынок: бизнес всех масштабов активно переходит в

онлайн. Стратегическое партнерство с Ozon открывает для «ЛОНМАДИ» новые возможности, позволяющие быть ближе к нашим заказчикам в самых отдаленных регионах. Благодаря широкой зоне доставки маркетплейсы покупатели могут легко и быстро приобрести запчасти, а мы, со своей стороны, гарантируем качество приобретенных товаров», — поделилась Лина Соколова, генеральный директор группы компаний «ЛОНМАДИ».

Активный рост показали запчасти — за последний год количество заказов на Ozon увеличилось в 3,4 раза. Заметно вырос интерес к навесному оборудованию для спецтехники: за последние три месяца его продажи увеличились в 4 раза. Особенно популярны гидравлические системы, на которые пришлось почти половина всех покупок в категории. Почти половина заказов спецтехники и запчастей приходится на Юг, Поволжье и Урал. Это связано с развитием российской промышленности и агрокомплекса, где техника работает с высокой интенсивностью и постоянно нуждается в запасных частях. Развитая логистическая инфраструктура Ozon позволяет своевременно удовлетворять

этот спрос, обеспечивая бесперебойную работу предприятий в ключевых регионах.

«Тот факт, что каждый десятый покупатель спецтехники и запчастей — предприниматель, служит наглядным подтверждением, что маркетплейс стал для тысяч компаний реальным инструментом экономии и эффективности. Мы видим значительное расширение ассортимента — только за последний год предложение запчастей для спецтехники выросло в 5 раз. Мы рады предлагать удобную логистику, конкурентные цены и специальные условия для бизнеса», — поделился Алексей Абдрахимов, руководитель Ozon Авто.

Спецтехника JCB доступна с доставкой как в крупнейшие мегаполисы — Москва, Санкт-Петербург, Казань, так и в регионы активного промышленного и сельскохозяйственного развития, такие как Новосибирская, Омская, Волгоградская области и Ставропольский край. Зона доставки спецтехники включает более 30 регионов и продолжает расширяться. Запчасти бренда можно купить по всей России.

Компания «Современные транспортные технологии» передаст 123 тягача «Валдай 45» перевозчику «Поволжье-Транс»

Компания СТТ подписала партнерское соглашение с компанией «Поволжье-Транс», направленное на долгосрочное обновление автопарка и выстраивание системного технического сопровождения техники. Документ закрепляет регламент гарантийного обслуживания, последующего сервиса и специализированные условия на ремонт и поставку запасных частей. Также в рамках соглашения началась отгрузка 123 тягачей «Валдай 45».



Стратегический документ подписали генеральный директор СТТ Олег Марков и генеральный директор «Поволжье-Транс» Виктор Пилипчук. Формат партнерства ориентирован на обновление автопарка компании и создание условий для стабильной эксплуатации техники за счет гарантийного обслуживания и дальнейшего технического сопровождения. Документ предусматривает специализированные условия на сервис автомобилей, ремонт и поставку запасных частей.

В свою очередь, новые тягачи «Валдай 45» будут задействованы в перевозках по всей территории России, включая Якутию и Сахалин, а также на международных рейсах между Россией и Китаем. «Валдай 45» — магистральный тягач, предназначенный для работы в составе автопоезда на дальних расстояниях. Модель спроектирована с учетом интенсивных режимов движения, отличается оптимальной компоновкой шасси и силовой линии, а также конструктивными решениями, направленными на снижение простоев и предсказуемость

технического состояния. Запас хода до 3 000 км обеспечивается большими топливными баками общей емкостью 840 литров и системой впрыска под высоким давлением (ХРІ). Это позволяет выполнять длительные рейсы без частых остановок и поддерживать устойчивый темп перевозок на федеральных и международных направлениях.

«Партнерство с компанией «Поволжье-Транс» — это важный шаг по укреплению отечественной логистики. Наша главная задача — не только обеспечивать ключевых игроков надежной и современной техникой, но и создавать им лучшие условия по обслуживанию, чтобы качество перевозок было постоянно на высоком уровне» — отметил генеральный директор компании «Современные транспортные технологии», Олег Марков.

Компания «Поволжье-Транс» работает на рынке грузоперевозок более 30 лет и специализируется на логистике для предприятий газо- и нефтедобывающей отрасли. В фокусе бизнеса комплексные транспортные решения, работа в сложных

климатических условиях и обслуживание протяженных маршрутов с повышенными требованиями к надежности подвижного состава.

Подписанное соглашение закрепляет переход к системному партнерству, ключевыми приоритетами которого становятся техническая готовность автопарка, уменьшение числа внеплановых простоев и единые стандарты сервисной поддержки по всей географии перевозок.

«Мы строим логистику для будущего, работая с лидерами промышленного сектора. Наша задача — быть для них таким же надежным звеном, как и их собственное производство. Вступление в партнерство с компанией «Современные транспортные технологии» — важный шаг в этом направлении. Оснащение автопарка современной техникой и доступ к качественному сервису — это фундамент для роста и гарантия того, что наши перевозки будут оставаться безопасными, точными и эффективными». — сообщил генеральный директор «Поволжье-Транс», Виктор Пилипчук.

Компания «СТТ» передала тягачи «Валдай 45» группе компаний «Семьсот дорог»

«Современные транспортные технологии» передали 10 магистральных тягачей «Валдай 45» группе компаний «Семьсот дорог». Поставка стала первым шагом по обновлению корпоративного парка компании — новые машины должны помочь увеличить объемы перевозок на протяженных маршрутах.



Валдай 45 предназначен для работы в составе автопоезда на дальних расстояниях и спроектирован с учетом интенсивных режимов движения. Модель отличается оптимальной компоновкой и конструктивными решениями, направленными на снижение простоев и предсказуемость технического состояния. Благодаря большим топливным бакам и системе впрыска топлива под высоким давлением ХРІ, запас хода при полной заправке может достигать 3000 километров. Это позволяет выполнять длительные рейсы без частых остановок и поддерживать устойчивый темп перевозок на федеральных и международных направлениях. Комфортной работе в регионах со сложными климатическими условиями способствует утепленная кабина и «зимний пакет», входящий в стандартную комплектацию.

Группа компаний «Семьсот дорог» работает на рынке более 20 лет и выполняет региональные перевозки по всей территории России, а также международные рейсы в Китай и по странам СНГ. Автопарк организации насчитывает 355 современных грузовых автомобилей, а также шторные и рефрижераторные полуприцепы, рассчитанные на перевозку грузов различных категорий и объема. Разнообразие парка позволяет компании обслуживать широкий спектр логистических задач — от внутрироссийских маршрутов до международных направлений с повышенными требованиями к надежности техники.

Поставка тягачей «Валдай 45» расширяет возможности автопарка ГК «Семьсот дорог» при работе на протяженных маршрутах и в разных климатических зонах, где ключевыми факторами остаются экономичность и

готовность техники к длительной эксплуатации. Компания сможет опираться на развитую дилерскую сеть СТТ, единые сервисные контракты и доступность запасных частей, что снижает риски внеплановых простоев в пути. Еще одним важным пунктом сотрудничества с компанией «СТТ» станут развитые телематические сервисы, которые позволят осуществлять мониторинг состояния транспорта и оптимизировать затраты на обслуживание.

«Приобретение новых тягачей «Валдай» — это новые перспективы для развития бизнеса. Во-первых, за 24 года присутствия транспортной компании «Семьсот дорог» на рынке автомобильных грузоперевозок мы опробовали в работе много марок тягачей как импортного, так и отечественного производства. «Валдай» для нас пока в новинку, но их приобретение — отличный повод для транспортной компании изучить и освоить новую технику, посмотреть, на что она способна и насколько надежна в эксплуатации. А для нашего сервисного центра «ЛидерТрак» — это повод расширить свою специализацию и повысить компетенции в обслуживании и ремонте автомобилей этого бренда. Во-вторых, мы всегда готовы поддержать нашего отечественного производителя, ведь это вклад в российскую экономику. В парке компании помимо «иностранцев» уже давно активно трудятся и отечественные бренды. И, в-третьих, в нашей непредсказуемой экономической ситуации — это хорошая возможность обновить парк транспортных средств на выгодных для нас условиях с хорошей отсрочкой по лизинговым платежам», — сообщил Андрей Семиволков, соучредитель ГК «Семьсот Дорог».

Итоги года автобизнеса от «АвтоБосс»: возвращаемся в игру

Эксперты, топ-менеджеры дилерских сетей, дистрибьюторы и аналитики подвели итоги автобизнеса за последние три года и наметили приоритеты на 2026 год на ежегодной конференции «АвтоБосс». Главный вывод: победит не тот, кто продаст больше машин, а тот, кто построит клиентоориентированную, эффективную и устойчивую экосистему и успеет адаптироваться к изменениям.



ИТОГИ ТРЕХЛЕТКИ

Последние три года переписали правила игры: уход западных брендов, резкий рост китайских марок, логистические сбои и кредитный бум 2023–2024 сменились жесткой коррекцией. Рынок перешел от «продающего» к «выживательному» режиму.

Первым выступил Александр Васильченко, директор департамента госполитики в области

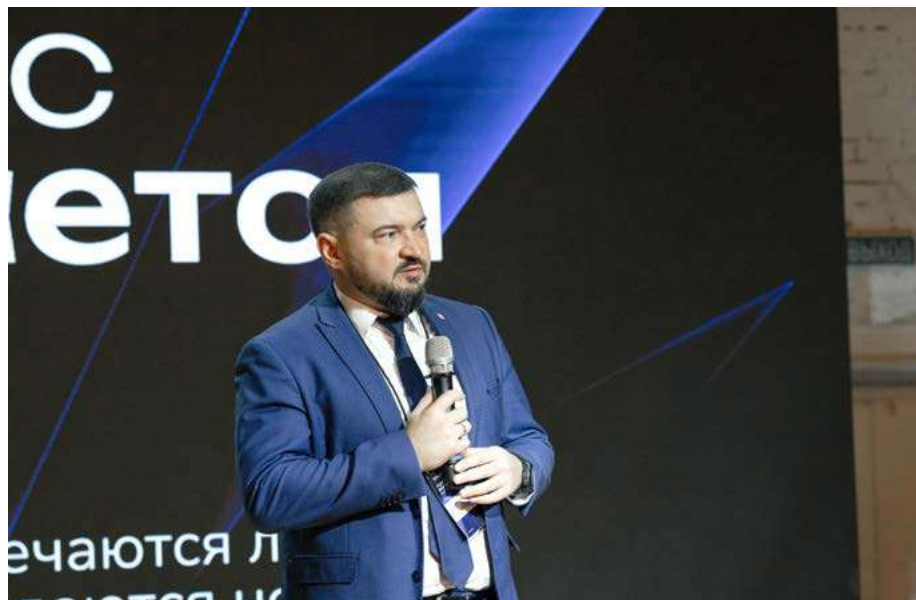
транспорта Минтранса РФ. Он подчеркнул: будущее транспорта — в автоматизации. Беспилотные технологии — не фантастика, а приоритет государственной стратегии. «Мы активно добиваемся беспилотного способа», — заявил Васильченко, отметив, что «такой транспорт все больше помогает пассажирам и водителям передвигаться безопасно и комфортно». Это не просто декларация, это сигнал:

государство будет субсидировать технологии, снижающие человеческий фактор и, соответственно, риски. Дилерам и дистрибьюторам нужно начинать думать не только о продажах, но и о том, как их парки будут интегрированы в будущую систему «умного» транспорта.

По данным «Автомаркетолога», которые привела гендиректор компании Татьяна Акимова, за 10 месяцев 2025 года рынок легковых автомобилей сократился на 20% в штуках. Причин не одна, а цепочка.

1. Искерпан потенциал спроса — те, кто хотел купить авто в 2023–2024, уже купили.
2. Высокая ключевая ставка — кредиты стали недоступны для 40% потенциальных покупателей.
3. Перепроизводство — на складах осталось 1,8 млн машин (на 35% больше, чем в 2023-м).
4. Снижение доверия — клиенты перестали верить в «сезонные скидки» и стали ждать лучших условий.

Сунь Таолин, вице-президент Российско-азиатского союза автопроизводителей, привел цифры: за 7 месяцев 2025 года продано 1,2 млн новых авто — на 25% больше, чем в 2024-м. Но теперь ключевой вопрос — не продажи, а локализация. Naval, Chery, Changan — все активно ищут площадки в Татарстане и других регионах. «Мы не просто хотим продавать авто в России, мы намерены создавать их здесь», — заявил он.



ВЫЗОВЫ 2026 ГОДА

Участники конференции и спикеры сошлись во мнении, что ключевыми угрозами для автобизнеса в текущем году станут:

- 1) макроэкономика: падение доходов, рост ключевой ставки, ужесточение кредитных правил с 1 января;
- 2) юридические риски: рост претензий по возврату доплат, «дробление» бизнеса, усиление контроля;
- 3) зависимость от Китая: уязвимость цепочек поставок;
- 4) рентабельность дилеров: только 30% центров работают в плюс. Выживание — в оптимизации.

Но главное — эксперты и игроки рынка сошлись и в представлении о том, какие драйверы будут двигать автобизнес в этом году.

НОВАЯ РОЛЬ ДИСТРИБЬЮТОРА: ОТ ПОСТАВЩИКА К ЦЕНТРУ КОМПЕТЕНЦИЙ

«Мы как дистрибьюторы превращаемся не просто в посредников. Сегодня мы должны стать центром компетенций, который нужен и потребителям, и дилерам», — заявила Яна Данилина,





директор по развитию «ГАЗ». Эту позицию поддерживали все.

«Мы больше не просто привозим машины. Мы — центр знаний, обучения, маркетинга и аналитики для дилеров», — заявила Яна Данилина, директор по развитию «ГАЗ».

Алексей Почечуев (Geely) добавил: «Мы возвращаемся к базовым вещам — качеству, обучению, людям. То, что было модным 5 лет назад, теперь стало нормой».

Жанна Специальная была признана лучшим спикером конференции, ее подход — не «тренинги», а корпоративная библиотека, партнерские тренинги с банками и страховщиками, регулярные кейс-сессии.

Игроки рынка также подчеркнули, что в новой реальности важны не объемы продаж, а создаваемая ценность:

- снижение стоимости владения: клиенты больше не смотрят на цену покупки, они считают расходы на ТО, ремонт, страховку, кредит;

- лизинг для физлиц: рост интереса как к альтернативе кредиту;

- экосистема: переход от продажи машины — к обслуживанию на всем жизненном цикле. В качестве примера привели «РАТ», которая объединила страховку, оплату штрафов, лояльность и помощь на дороге в одну платформу. И это не «дополнительные услуги», а новая бизнес-модель, благодаря которой клиент больше не уходит.

ТЕХНОЛОГИИ И DATA — НОВЫЙ ФУНДАМЕНТ АВТОБИЗНЕСА

Ключевым инструментом 2026 года станет цифровая прозрачность, считают эксперты. Такие решения, как «Коммиссар-онлайн», позволяют в реальном времени отслеживать залоговые автомобили, снижая риски для банков и дилеров.

Генеральный директор компании KARSO — технологического лидера в сборе и анализе обратной связи Карина Нафикова отметила: «Мы не просто собираем мнения, мы меняем поведение



компании на основе данных с первого визита до постгарантийного обслуживания». NPS, удержание, маржинальность — все теперь зависит от того, как быстро и точно бизнес слышит клиента.

БОРЬБА С НЕДОБРОСОВЕСТНЫМИ ПРОДАЖАМИ — ПРИОРИТЕТ

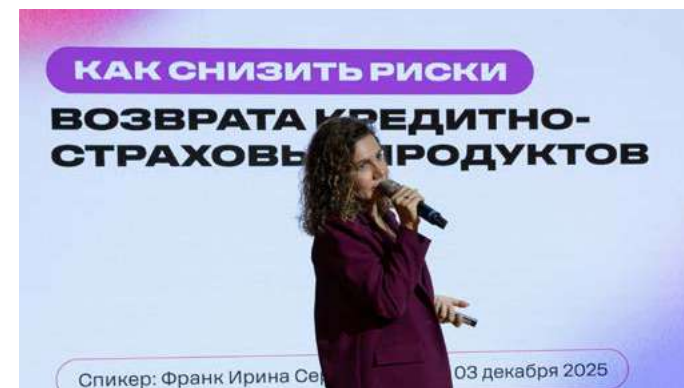
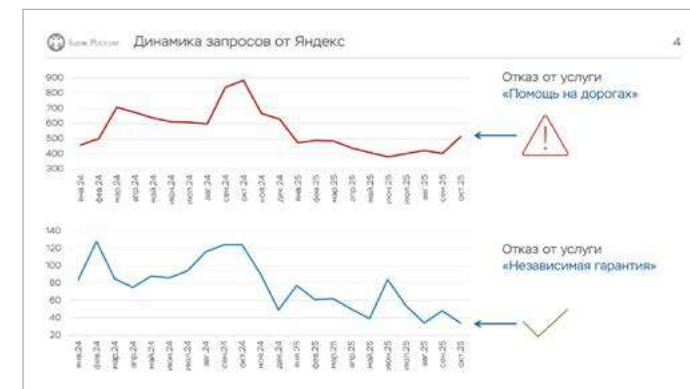
На итоговой конференции выступил представитель Банка России Евгений Прончатов, который рассказал о меморандуме 15 крупнейших банков

(95% рынка). Этот документ показывает, что регулятор ожидает:

- добросовестного консультирования;
- беспрепятственного возврата денег за ненужные услуги;
- изоляции недобросовестных поставщиков и дилеров через формирование «черных списков».

Ответом бизнеса, как ожидается, должна стать не защита, а трансформация. Так, например, Ирина Франк (Frank Auto) показала кейс, который

отличали продажа КАСКО только для параллельного импорта; обучение сотрудников — 80 часов в год; юридическое оформление с аудитом, ноль судов за 2 года. «Наша позиция — договариваться, не доводить до суда. Это не этика. Это бизнес-модель», — сказала она.



ОБЩИЙ ПРОГНОЗ НА 2026 ГОД (ТЕЗИСЫ)

1. Объем рынка 2026 года будет на уровне 2025 года. Оптимистичный прогноз от АвтоВАЗа рассчитан на 1,5–2,5 миллиона машин.

2. Главный тренд — российско-китайский рынок с глубокой локализацией. Государство будет поддерживать льготы, утилизационный сбор, производство.

3. Победит тот, кто строит не склады, а доверие. Не схемы, а экосистемы. Не краткосрочную прибыль, а прочный фундамент: качество, знания, партнерство.

На итоговой конференции «АвтоБосс» профессиональное сообщество не просто обозначило вызовы, но и нарисовало карту нового мира. 2026 год — не год продаж. Это год выбора: останется тот, кто уже сегодня работает не на объемы, а на людей.



A-BOSS.RU

117246, Г. МОСКВА, НАУЧНЫЙ ПРОЕЗД, 17, ПОМЕЩЕНИЕ 5/4

ТЕЛ: +7 (495) 989-11-26

E-MAIL: INFO@ABOSS.RU

Ассоциация «Росспецмаш» провела в Москве традиционную церемонию награждения за вклад в развитие отечественного специализированного машиностроения

Ассоциация «Росспецмаш» провела в Москве церемонию награждения руководителей компаний специализированного машиностроения и представителей органов государственной власти за вклад в развитие отрасли. Её провели президент Ассоциации «Росспецмаш» Константин Бабкин и директор Ассоциации «Росспецмаш» Алла Елизарова.



В своей вступительной речи Константин Бабкин отметил, что в 2025 году заводы сохранили трудовые коллективы. Общая численность работников в специализированном машиностроении составила 81 тысячу человек, в том числе более 2,8 тысячи конструкторов, что на 3% больше, чем в 2024 году.

Отечественные предприятия продолжают идти по пути импортозамещения. Средний уровень локализации российской сельхозтехники составляет сегодня 83%, строительно-дорожной техники — 77%, пищевого оборудования — более 80%.

Константин Бабкин поблагодарил за поддержку и внимание к отрасли специализированного машиностроения руководство Правительства России и Минпромторга России, спикера и депутатов Государственной Думы России, представителей РАН и Профсоюза работников автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения РФ.

Также перед машиностроителями выступили Председатель ЦК КПРФ, Руководитель фракции КПРФ в Государственной Думе Геннадий Зюганов и начальник Управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России Валентин Цупрун.

«Личность года»

Володин Вячеслав Викторович, Председатель Государственной Думы Федерального Собрания России. Награжден «За особое внимание к отраслям специализированного машиностроения в 2025 году».

В 2025 году под руководством Вячеслава Викторовича в Госдуме был организован комплекс профильных мероприятий, включая парламентские слушания и рабочие встречи с представителями

ведущих машиностроительных предприятий. Благодаря этому удалось выстроить конструктивный диалог между производителями, законодательной и исполнительной властью.

«Журналист года»

Мирошниченко Наталия Анатольевна, корреспондент газеты «Коммерсантъ». Награждена «За объективное освещение в СМИ темы развития российского специализированного машиностроения». В течение всего года Наталия Анатольевна поднимала самые сложные темы и объективно освещала как успехи, так и проблемы, которые стоят перед отечественными производителями.

«Компания года» — отрасль «Сельхозмашиностроение»

ПАО «Грязинский культиваторный завод», генеральный директор Исаков Александр Игоревич. Награда «За лидерство в ЭКГ-рейтинге — Национальном стандарте оценки индекса деловой репутации субъектов бизнеса».

Предприятие в 2025 году неоднократно становилось лидером всероссийского ЭКГ-рейтинга («Экология. Кадры. Государство») по направлению «Государство». В рамках рейтинга проводится комплексная оценка «здоровья» субъектов предпринимательской деятельности, направленная на определение уровня их благонадёжности, социальной и экологической ответственности. Также завод завершает крупнейшую в своей современной истории модернизацию производства.

«Компания года» — отрасль «Пищевое машиностроение»

Компания «ОренКлип», учредитель Иванов Михаил Георгиевич. Награждается «За инвестиционную активность».

Производитель в июне 2025 г. завершил реализацию стратегически важного проекта для развития отечественного пищевого машиностроения и запустил Оренбургский завод автоматизации и роботизации (ОЗАР). На предприятии налажено производство позиционеров-укладчиков сосисок. До введения санкций основными поставщиками таких машин в Россию являлись европейские компании. Кроме того, новый завод выпускает высокопроизводительное упаковочное оборудование.

«Компания года» — отрасль «Строительно-дорожное машиностроение»

ООО «НПО «Группа компаний машиностроения и приборостроения», генеральный директор Инютин Николай Владиславович. Награжден «За вклад в импортозамещение и развитие взаимодействия с российской дорожной отраслью».

Российский асфальтоукладчик ДЕСНА 2100 компании «ГКМП» в 2025 году стал победителем конкурса «Инновации в строительной технике». Разработку этой машины вели в рамках созданной Минтрансом России и Минпромторгом России рабочей группы по импортозамещению в дорожно-строительной технике.

«Компания года» — отрасль «Прицепное машиностроение»

ООО «ФоксТанк Моторс», генеральный директор Жирков Александр Николаевич. Награжден «За реализацию масштабной программы технического перевооружения и расширение производственных мощностей».

Компания построила и запустила высокопроизводительный цех по выпуску аэродромных топливозаправщиков, существенно обновила и роботизировала действующее оборудование, а также модернизировала инженерно-конструкторский центр и активно инвестировала в IT-инфраструктуру.

Знак отличия Ассоциации «Росспецмаш» «За вклад в развитие специализированного машиностроения»

Награждается Покровский Вячеслав Павлович, генеральный директор АО «Аксайкардандеталь». Награжден в связи с 70-летием Акционерного общества «Аксайкардандеталь».

Начиная с выпуска первых шарниров карданных передач и до производства современных жаток, предприятие неизменно продолжает задавать высокие стандарты качества, эффективно сочетая лучшие традиции отечественной инженерной школы и передовые практики.

Кроме того, в рамках церемонии Председатель ЦК КПРФ, Руководитель фракции КПРФ в Государственной Думе Геннадий Зюганов наградил 17 дидактических отечественных машиностроителей.

AGROSALON

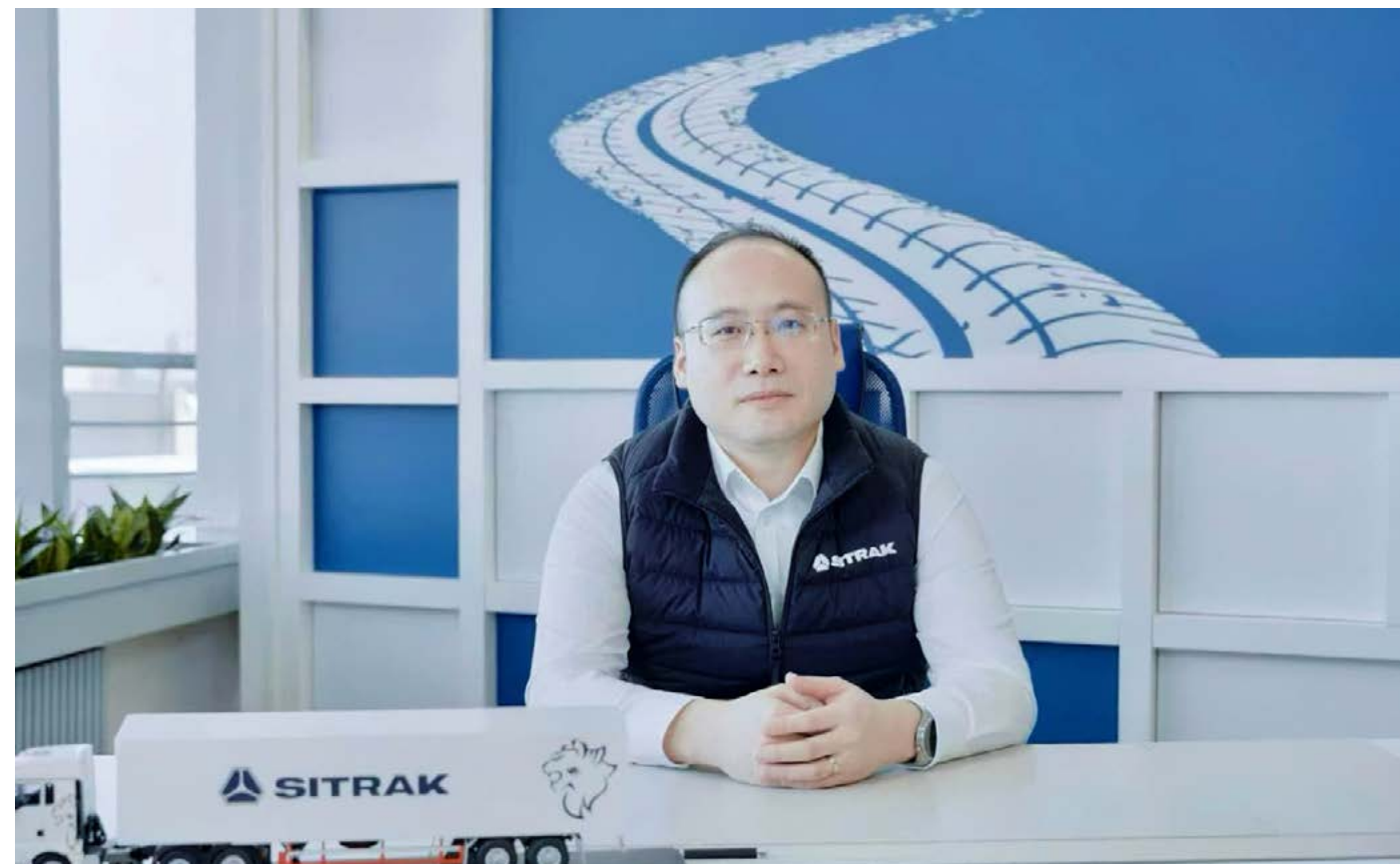
МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

06-09 ОКТЯБРЯ 2026



«Синотрак Рус»: цифры падения российского рынка грузовиков впечатляют, но не ужасают

В российском представительстве международного машиностроительного концерна SINOTRUK поделились собственным видением тенденций 2025 года на рынке крупнотоннажных грузовых автомобилей и их первопричин, а также дали прогноз дальнейшего развития ситуации.



ПАДЕНИЕ РЫНКА ВЫЗВАНО КРИЗИСОМ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА

По данным агентства «АВТОСТАТ», за 12 месяцев 2025 года в России было продано новых крупнотоннажных грузовых автомобилей (HCV) на 51% меньше, чем за аналогичный период 2024 года.

«Рассматривать результаты лишь одного года не совсем корректно. В 2025 году относительные цифры падения продаж впечатляют, но, если рассмотреть их в разрезе прошедших 10–15 лет, ситуация не выглядит столь ужасной», — обращает внимание генеральный директор «Синотрак Рус» Юань Сяодун.

В 2020–2022 годах наблюдался откровенный дефицит техники, вызванный нарушением глобальных цепочек поставок при пандемии, а затем в результате сложившейся геополитической обстановки. Цены на автомобильные перевозки после нескольких лет стагнации резко пошли вверх, и когда китайские производители смогли наладить

стабильные поставки, многие транспортные компании начали стремительно приобретать их технику, закупив больше, чем было нужно в действительности.

«Низкий уровень консолидации рынка транспорта и большое количество игроков позволило наблюдать действие основных законов рыночной экономики на практике: возник кризис перепроизводства как результат всеобщей эйфории на фоне высоких темпов экономического роста в предшествующие годы. До тех пор, пока структура рынка не будет скорректирована мерами государственного регулирования, например, лицензированием транспортной деятельности, такие качели будут повторяться регулярно», — комментирует Юань Сяодун.

Кроме того, эти события совпали с циклической рыночной конъюнктурой в сегменте тягачей, так и самосвалов.

«2025 и 2026 годы прогнозировались, как годы с минимальной потребностью в грузовой технике,

поэтому для нашей компании ситуация не стала сюрпризом», — отметил он.

СТОКИ — НАИБОЛЕЕ ОСТРАЯ ПРОБЛЕМА ПОСТАВЩИКОВ «ВТОРОГО ЭШЕЛОНА»

По мнению компании, проблема излишних товарных остатков достаточно остра для большинства брендов, и особенно для компаний «второго эшелона».

«Производственный цикл достаточно инерционен и не всегда позволяет оперативно управлять потребностью, что особенно актуально при не самой быстрой логистике из Китая в Россию. Часть дистрибьюторов верила, что рынок России и дальше будет ставить рекорды, решив завезти большое количество грузовиков до повышения утилизационного сбора. Ситуацию усугубило решение Росстандарта о приостановке действия ОТТС на некоторые модели грузовиков», — рассказывает генеральный директор «Синотрак Рус».

Однако в компании напоминают, что концерн SINOTRUK всегда серьезно относился к требованиям российских регуляторов, что позволило снять претензии в кратчайшие сроки и продолжить работу.

«Мы позитивно оцениваем объем своих складских остатков, а импорт наших брендов занял лидирующие позиции в 2025 году. Однако демпинг со стороны тех, кто закупил технику в 2024, а иногда и 2023 годах нельзя не замечать. Впрочем, скидок со стороны крупных поставщиков с каждым днем становится все меньше, и можно сделать вывод, что основные стоки либо заблокированы решением Росстандарта, либо уже не столь и крупные. Полагаем, что к середине 2026 года проблема полностью уйдет, а дистрибьюторы, наученные горьким опытом, перейдут к тщательному планированию поставок и, возможно, квотированию объемов по примеру западных брендов, чтобы избежать перекосов», — прогнозирует Юань Сяодун.

ОТТЕПЕЛИ МОЖНО ОЖИДАТЬ СО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ 2026 ГОДА

«Аналитики нашей компании смоделировали зависимость потребности в технике от макроэкономических трендов: динамики ВВП, показателей грузооборота и инвестиционной активности. Отметим, что среди этих показателей нет ни ключевой ставки, ни утилизационного сбора, — обращает внимание руководитель «Синотрак Рус». — В октябре и ноябре результаты продаж грузовой техники приблизились

к средним значениям на двадцатилетнем отрезке. С учетом того, что рост продаж транспорта на 6–9 месяцев опережает изменение тренда ВВП, мы можем сделать осторожный вывод о том, что со второй половины 2026 года экономическая ситуация в России улучшится, что даст дополнительный толчок к росту рынка грузовых автомобилей».

Еще один позитивный тренд — стабилизация стоимости фрахта на автомобильные грузоперевозки.

«После падения в начале 2025 года ставка, начиная с апреля, показывала положительную динамику, и год мы заканчиваем с ростом индекса, по данным ATI.SU, на уровне около 8%, что соизмеримо с официальными данными по инфляции», — пояснил он.

В компании считают, что жесткие действия Центрального Банка России в части денежно-кредитной политики позволили стабилизировать прирост свободной денежной массы, снизить инфляцию и перейти к снижению ключевой ставки.

«Полагаем, что к концу 2026 года она вплотную приблизится к значению ниже 10%, а это серьезно повлияет на себестоимость перевозок, где стоимость лизинга достаточно высока», — прогнозирует Юань Сяодун. — Тем не менее, мы не ожидаем заметного роста ранее 2027 года: на текущий момент потребность в грузовом транспорте стабильна. Так, в сегменте тяжелых грузовиков общей массой свыше 16 тонн мы прогнозируем объем рынка к этому моменту в диапазоне 45–50 тысяч единиц. Далее

рынок двинется к восстановлению до уровня 80 тысяч единиц к 2030 году, и свыше 100 тысяч единиц к 2035 году».

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК — КЛЮЧ К ВОССТАНОВЛЕНИЮ РЫНКА

«Коммерческий транспорт — это основа любой логистики, и если деньги — это кровеносная система экономики, то логистика — ее мускулы. Продажи грузовиков один из немногих предиктивных индикаторов развития ВВП. Отсюда и ответ: будет развиваться экономика, не будет кризиса на этом рынке», — уверен генеральный директор «Синотрак Рус».

Но есть и другие факторы, отвечают в компании, среди которых в том числе средний возраст грузового автопарка свыше 20 лет. Поэтому требуется нормативное регулирование со стороны правительства.

«В целом необходимо улучшать регулирование отрасли. В России затраты на логистику одни из самых высоких в мире и не потому, что расстояния большие, а из-за ее структуры. «Качели» с ценами на грузоперевозки привели к тому, что крупные грузоотправители (ритейл, e-commerce) стали закупать свой парк, а это откат назад с точки зрения логистики. Стране нужна новая стратегия автомобильных грузоперевозок, которая позволит сделать рынок стабильным, эффективным и прозрачным», — резюмировал глава компании.

**АВТОСПЕЦ
ОБОРУДОВАНИЕ**

АО «Автоспецоборудование», 180019 Россия, г. Псков, ул. Труда, д. 27
Тел.: (8112) 72-31-74; (8112) 79-30-90 | E-mail: asopskov@asopskov.ru
www.asopskov.ru

С 1982 года АО «Автоспецоборудование» специализируется на разработке, производстве и продаже оборудования для различных типов транспорта.

Сегодня наш каталог включает более 200 наименований продукции, предназначенной для эксплуатации и технического обслуживания автомобилей разного класса и грузоподъемности.

Постоянно обновляя ассортимент и улучшая качество выпускаемых изделий, мы стремимся сделать нашу продукцию еще более удобной и функциональной.



БОЛЕЕ
40
ЛЕТ

ОПЫТ,
ТРАДИЦИИ,
ТЕХНОЛОГИИ

Производство коммерческого транспорта JAC Motors в Китае прошло проверку НАМИ

ФГУП «НАМИ» завершило проверку условий производства реализуемых в России грузовиков JAC. Ее результаты подтвердили, что автомобили, которые выпускаются на трех заводах в городах Хэфэй и Фуян, полностью соответствуют требованиям технического регламента Таможенного союза «О безопасности колесных транспортных средств». Таким образом, продлено действие ОТТС на весь модельный ряд грузовиков JAC в РФ: N90, N120, N200, K7.

Проверка условий производства проводится органом по сертификации не реже одного раза в два года. Процесс включает тщательный анализ документации по системе менеджмента качества и инспектирование всех этапов выпуска автомобилей. По итогам составляются отчет и акт, содержащие заключение и рекомендации по улучшению процессов.

В состав комиссии, проводившей проверку заводов JAC Motors в этом году, вошли два эксперта, один от ФГУП «НАМИ» и один от АНО «Центр содействия сертификации автомобилестроения». Инспекторы заранее изучили предоставленные производителем документы, отражающие ключевые аспекты системы менеджмента качества: положение об организационной структуре компании, инструкции по сборке продукции, журналы обслуживания технологического оборудования и другие.

В ходе посещения заводов комиссия обратила особое внимание на осуществление контроля качества компонентов, используемых при производстве машин для российского рынка. В частности — на отслеживание соответствия этих компонентов сведениям, которые содержатся в действующих на территории РФ ОТТС.

По итогам предыдущей проверки китайскому производителю было рекомендовано усилить работу в этом направлении. В этом году инспекторы отметили, что все рекомендации были учтены. Производитель совместно с дистрибьютором доработал заводскую инструкцию, которая теперь содержит подробную информацию о том, какие компоненты должны быть установлены именно на машины для российского рынка. Причем проверка их качества осуществляется на двух этапах — и входном, и финишном.

«Появившаяся заводская инструкция по проверке машин, предназначенных для нашего рынка, подтверждает ответственное отношение производителя к качеству поставляемой в Россию продукции, — рассказал Ярослав Волошин, руководитель отдела сертификации «Джак Автомобиль». — В довершение эксперты проводят идентификацию транспортного средства: выбирают любой автомобиль, находящийся на линии производства или на складе готовой продукции, и проводят выборочную проверку компонентов на предмет их соответствия данным, указанным в ОТТС. Столь строгий подход показывает наше отношение к продукции, поставляемой на территорию РФ».



Эксперты комиссии также проверили, насколько эффективно контролируется качество узлов и производимых на заводах JAC Motors штампованных деталей при сборке автомобилей. В частности — отследить наличие на всех сборочных участках инструкций, которые четко определяют действия каждого работника при сборке и выявлении брака. В цехе сварки особое внимание было уделено качеству сварки кабины как элемента пассивной безопасности. Его трехступенчатый контроль (механическая и электромагнитная проверка, создание 3D-модели) позволяет оценить прочность и точность геометрии кабины.

На этапе финишного контроля, в ходе которого проверяется функционирование основных систем автомобиля и герметичность кабины, инспекторы в числе прочего внимательно изучили инструкции, касающиеся действий персонала при обнаружении дефектов. Также членами комиссии было отмечено, что на производстве предусмотрен отдельный участок для хранения отбракованных компонентов и описан порядок работы с поставщиками по устранению неисправностей.

В ходе предыдущей проверки завод JAC Motors получил рекомендацию уточнить план контрольных испытаний автомобилей. Их периодически обязан проводить сам производитель для подтверждения того, что сертифицированная продукция сохраняет свои свойства. В результате в план была внесена информация о количестве испытываемых образцов, частоте и местах проведения проверок: группе компаний JAC располагает инженерным центром, имеющим государственную аккредитацию на проведение испытаний, и несколькими полигонами. Все измерительные приборы и инструменты регулярно проходят государственную поверку.

«Мы уделили большое внимание отработке рекомендаций, полученных в ходе предыдущей инспекции НАМИ. Уверены, что тщательный контроль качества производства наших машин является гарантией того, что клиенты JAC в России получают безопасные и надежные автомобили, которые соответствуют всем необходимым требованиям для реализации на территории РФ», — рассказал Ярослав Волошин, руководитель отдела сертификации «Джак Автомобиль».



О КОМПАНИИ:

«Джак Автомобиль» — эксклюзивный дистрибьютор всей модельной линейки коммерческого и легкового транспорта JAC в России. Компания ведет свою деятельность с 2014 года и сегодня поставляет на российский рынок среднетоннажные коммерческие грузовики JAC N90, JAC N120, JAC N200 и седельный тягач JAC K7.

Штат компании насчитывает 126 сотрудников. Центральный офис «Джак Автомобиль» находится в Москве. Собственные склады запчастей расположены в Москве, Екатеринбурге, Хабаровске и Благовещенске.

Для продаж и обслуживания коммерческих автомобилей JAC «Джак Автомобиль» активно развивает в России сеть официальных дилеров, которая уже насчитывает около 60 центров, расположенных во всех крупных городах нашей страны. Компания успешно сотрудничает с лизинговыми компаниями и на данный момент имеет 17 лизинговых партнеров.

«Джак Автомобиль» находится на связи с заводом-производителем и инициирует доработку грузовиков в соответствии с запросами и рекомендациями отечественных клиентов и партнеров. Вся поставляемая на рынок России техника проходит адаптацию под сложные климатические условия, что значительно улучшает её эксплуатационные характеристики.

На автомобили, ввезенные через официального дистрибьютора, распространяется расширенная гарантия до 4 лет от производителя.

Официальный сайт — www.jacrus.ru

Зачем нужны трансмиссионные масла и почему на них не стоит экономить?

Задумывались ли вы, что происходит внутри коробки передач или ведущего моста вашего автомобиля, когда вы вращаете руль или переключаете скорость? Эти узлы ежедневно испытывают колоссальные нагрузки, и только надежное трансмиссионное масло способно обеспечить их долгую и исправную работу. Но как выбрать подходящее масло и не ошибиться среди множества спецификаций? Давайте разберемся в этом вопросе вместе с экспертами Teboil.

ТРАНСМИССИОННЫЕ МАСЛА ПРИМЕНЯЮТСЯ В НЕКОЛЬКИХ КЛЮЧЕВЫХ УЗЛАХ АВТОМОБИЛЯ

МКПП — представляет собой механизм для преобразования крутящего момента с коленчатого масла двигателя и передачи его на ведущий мост. Главными ее деталями являются валы, зубчатые передачи с цилиндрическим зацеплением, синхронизаторы с покрытием из цветных металлов, комpositов или стали, различных уплотнений.

Ведущий мост — является механизмом для передачи крутящего момента с коробки на колеса. Он состоит из зубчатых передач с чаще всего высоконагруженным гипоидным зацеплением, дифференциала, уплотнений. Дифференциал может быть открытым или блокирующимся, в том числе и повышенного трения (LSD).

Раздаточная коробка (как правило встречается на автомобилях повышенной проходимости) — редуктор, распределяющий мощность между ведущими осями. Он часто оборудован демультипликатором (понижающей передачей), который позволяет повышать крутящий момент, передаваемый на ведущие колеса.

В процессе работы на агрегаты трансмиссии и сам смазочный материал действуют следующие факторы: ударные нагрузки из-за конструктивных особенностей и режимов работы, накопление внешних и внутренних загрязнений, насыщение смазочного материала воздухом и его вспенивание вследствие интенсивного перемешивания и накопление влаги.



Чтобы трансмиссионное масло обеспечивало надежную защиту и долговечную работу агрегатов трансмиссии, оно должно обладать следующими свойствами:

- достаточной вязкостью при рабочих температурах (как правило, рабочие температуры не более 100°C);
- отличными низкотемпературными свойствами;
- совместимостью с материалами уплотнений;
- совместимостью с цветными металлами синхронизаторов;
- стойкостью к окислению;
- антикоррозионными свойствами;
- противоизносными свойствами;
- защищать от коррозии.

КАК НЕ ЗАПУТАТЬСЯ В СТАНДАРТАХ?

Классификация API помогает понять, куда можно лить то или иное масло:

API GL-4 — смазочные материалы, предназначенные для применения в синхронизированных КПП и ведущих мостах (при условии отсутствия гипоидного зацепления в редукторе), и других редукторах без гипоидного зацепления.

API GL-5 — смазочные материалы, предназначенные для применения в редукторах гипоидного

зацепления и несинхронизированных КПП или КПП с синхронизаторами из стали, а также в раздаточных коробках с деталями из сплавов железа. У данных масел выше содержание противозадирных и противоизносных присадок относительно API GL-4.

API GL-4/ GL-5 — относительно новый класс трансмиссионных масел. Могут применяться универсально в МКПП (с любыми синхронизаторами/ без синхронизаторов), ведущих мостах (в т.ч. с гипоидной передачей), традиционных раздаточных коробках и т.д. Присадки, входящие в состав данных масел, обеспечивают уровень противоизносных свойств, необходимый для высоконагруженных гипоидных передач ведущих мостов, но при этом не оказывают воздействия на синхронизаторы цветных металлов.

API GL-5 с индексом LS — масла, предназначенные для ведущих мостов с дифференциалом повышенного трения (LSD). Содержит специальные модификаторы трения, но может применяться и в обычных дифференциалах без блокировки или с блокировкой без фрикционных пакетов.

Если вы заботитесь о долговечности своего автомобиля, важно выбирать только качественные трансмиссионные масла, которые соответствуют требованиям автопроизводителей.

Больше запас хода и безопасности на дорогах: какие комплектации грузовиков чаще выбирают российские автопарки

Несмотря на то, что семейство крупнотоннажных грузовиков, эксплуатируемых в России, достаточно разнообразно, и на их оснащение влияют назначение ТС, сегмент и условия, в которых они работают, можно выделить несколько наиболее распространенных разновидностей. О текущих тенденциях формирования спроса на их комплектации рассказал менеджер по продукту компании «Синотрак Рус» Денис Вашков.



На протяжении последних трех лет российский рынок тяжелых грузовиков формируется под влиянием не только геополитических факторов, но и изменившейся географии грузоперевозок. Если ранее основная ее часть приходилась на европейскую часть России, то теперь возросли транспортные потоки с Дальнего Востока, и серьезно увеличилось логистическое плечо.

Сегодня две наиболее распространенные группы грузовых автомобилей на российском рынке — это седельные тягачи с колесной базой 4x2, а также дорожные и карьерные самосвалы 6x4 и 8x4, которые на протяжении последних трех лет занимают ~19% и ~15% российского рынка крупнотоннажных автомобилей соответственно.

Тягачи 4x2 оптимально подходят для магистральных перевозок благодаря маневренности

при наличии двух осей, экономичности в сравнении с грузовиками с большим количеством осей, компактным размером, а также высокой коммерческой скорости. Помимо этого, их оснащение большими комфортными кабинами с теплоизоляцией и широкими спальниками, холодильниками, просторными местами для хранения вещей создает необходимый водителям комфорт в продолжительных рейсах. В этом сегменте наибольшим спросом пользуются ТС с двигателями от 440 до 480 л.с. и автоматической КПП. Полная масса такого автомобиля ограничена законодательно 18 тоннами, а полезная грузоподъемность составляет порядка 9 тонн. При этом седельные тягачи в составе автопоезда с полуприцепом перевозят грузы весом от 10 до 28 тонн. Так как за последнее время объем перевозок с востока страны на запад значительно

вырос, в этом сегменте прослеживается тренд на увеличение спроса на ТС с баками большей вместимости — выше 1200 л.

За прошедшие десять лет укрепился интерес покупателей к дополнительному оснащению машин. Если штатных кондиционеров зачастую хватает, то спрос на отопители от 4 кВт, системы подогрева двигателя и топливных фильтров увеличивается. Неотъемлемым функционалом стали системы индикации нагрузки на оси тягача и полуприцепа, которые позволяют распределить равномерно груз и не перегрузить ТС.

Большую популярность получили такие функции, как гидравлический замедлитель (ретардер) и моторный тормоз, которые обеспечивают большую безопасность и меньший износ тормозной системы автомобиля.

Увеличившиеся расстояния автомобильных перевозок заставляют владельцев автопарков обращать внимание на системы, снижающие нагрузку на водителей. Сегодня системы ADAS (Advanced Driver Assistance Systems) — всевозможные электронные помощники для вождения, — неотъемлемая часть не только комфорта, но и безопасности на дорогах. Например, тягачи SITRAK, поставляемые в Россию, в зависимости от сферы использования и комплектации могут оснащаться: системой камер 360°, адаптивным круиз-контролем, системой предупреждения о фронтальном столкновении и системой AEB, системой отслеживания состояния водителя, системой предупреждения выхода из полосы.

В сегменте самосвалов наиболее распространены автомобили с двигателями 400-550 л.с. грузоподъемностью 20–35 тонн в зависимости от локальных требований по весу.

Если ранее наибольший объем продаж составляли европейские марки с топливными баками 350 литров, которых часто не хватало на полную рабочую смену, то сегодня востребованы китайские трех- и четырехосные модели с объемом топливных баков порядка 600 л. Производителям из КНР удалось интегрировать их в ТС за счет большей колесной базы. Такие самосвалы пользуются спросом в сферах, где важна не маневренность, а длительное время работы без дозаправок.

Мифы о моторном масле

Вокруг моторных масел существует множество заблуждений, которые передаются от автомобилиста к автомобилисту годами. Часть из них основана на устаревших методах обслуживания, часть – на неверных выводах или бытовых наблюдениях. Эксперты Лукойл делятся самыми распространенными мифами и реальными фактами, которые важно учитывать при уходе за автомобилем.

МИФ №1. ЕСЛИ МАСЛО ПОТЕМНЕЛО, ОНО ИСПОРТИЛОСЬ

На самом деле потемнение чаще говорит о том, что масло выполняет очищающую функцию. Моющие и диспергирующие присадки удерживают загрязнения во взвеси. Цвет масла не является показателем его качества, он зависит от состояния двигателя, условий эксплуатации автомобиля и используемого топлива.

Откуда взялся этот миф? В прошлом автомобилисты считали, что капельная проба на фильтровальной бумаге – надежный метод определения состояния моторного масла. Светлые пятна указывали на пригодность смазочного материала, тогда как темные предполагали его замену. Менять моторное масло следует, ориентируясь не на изменения цвета, а в соответствии с рекомендуемым автопроизводителем интервалом замены.

МИФ №2. ДВИГАТЕЛЬ РАСХОДУЕТ МНОГО МАСЛА, ПОТОМУ ЧТО ОНО ПЛОХОЕ

Нормальный расход моторного масла в двигателях в среднем составляет до 0,5 л на 1000 км хода. Когда поршень перемещается вниз, остатки масла в виде тонкой пленки на стенках цилиндра частично сгорают. Это называется «расход на угар».

Обычно «масложор» может быть связан с износом уплотнителей и деталей ГРМ, а также засорением системы вентиляции картера. Использование менее вязкого масла, чем рекомендовано автопроизводителем (например, 0W-20 вместо 5W-40), тоже способствует повышенному расходу смазочного материала.

МИФ №3. СМЕШИВАТЬ РАЗНЫЕ МАСЛА МОЖНО

На самом деле смешивание нежелательно, так как присадки могут взаимодействовать и менять свойства продукта, что может отрицательно сказаться на работе двигателя. Это допустимо только в экстренной ситуации – при низком уровне масла (ниже минимума), когда нет возможности долить аналогичное масло. При этом смесь нужно слить при первой возможности. Оптимально всегда иметь с собой запасную канистру. Допустимая пропорция смешивания – не более 1:10. Сливать старое масло следует на горизонтальной площадке.

МИФ №4. УРОВЕНЬ МАСЛА МОЖНО ПРОВЕРЯТЬ ТОЛЬКО НА ХОЛОДНОМ ДВИГАТЕЛЕ

Современные автопроизводители рекомендуют проверять уровень после поездки. Порядок действий прост:

- Остановитесь на ровной площадке и выключите двигатель.
- Подождите 5–10 минут.
- Откройте капот, достаньте щуп, если он предусмотрен конструкцией, и протрите чистой тканью.
- Снова поставьте щуп на место, извлеките и посмотрите на уровень масла: он должен находиться между отметками Min и Max.

МИФ №5. РОССИЙСКИЕ МАСЛА НЕ ПОДХОДЯТ ДЛЯ ИНОМАРОК

Многие российские масла соответствуют спецификациям иностранных брендов. Выбор моторного масла должен опираться на требования производителя конкретного автомобиля, а не на страну происхождения продукта.

Таким образом, никто не разбирается в правильном уходе за автомобилем лучше, чем автопроизводитель. И главным ориентиром при выборе моторного масла для обслуживания конкретного автомобиля всегда будут рекомендации в руководстве по эксплуатации.



Рынок автокранов: оттолкнется ли от дна в 2026-м?

На протяжении 2020–2023 годов рынок автомобильных кранов в России демонстрировал стабильный и довольно бурный рост, увеличившись практически вдвое. Однако уже в 2024 году сегмент вступил в кризисную фазу на фоне макроэкономических факторов. Часть экспертов полагают, что вектор сохранится несколько ближайших лет. Другая часть отмечает, что в 2025 году, в отличие от предыдущих, началось планомерное восстановление доли отечественных кранов «Галичанин», «Клинцы», «Челябинец» и «Ивановец», что свидетельствует о том, что отрасль прошла «дно» и начала постепенно восстанавливаться.



ПРОДАЖИ: ЧТО ПОКУПАЛИ В 2025-М?

По данным ассоциации «Росспецмаш», продажи российской дорожно-строительной техники в целом на внутреннем рынке в январе – сентябре 2025 года сократились на 41,3% к аналогичному периоду предыдущего года и составили 32,4 миллиарда рублей. Темпы падения рынка, следует из данных ассоциации, стали меньше: в первом полугодии показатель достигал 45,4%. Отгрузки автокранов за девять месяцев упали ниже среднего показателя, на 50% в штуках. При этом продажи техники, по оценке SBS Consulting, также снизились,

хотя и меньшими темпами, чем российской.

Как отметила на одном из профильных мероприятий гендиректор Национальной ассоциации инфраструктурных компаний (НАИК) Мария Ярмальчук, главная причина падения спроса на ДСТ заключается в падении объемов дорожного строительства и сложном финансовом положении организаций этой отрасли. Согласно исследованию НАИК, с 2022 года и по сей день снижается остаток законтрактованных, но не выполненных работ по госконтрактам на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт автодорог и искусственных сооружений.

Добавим, что, согласно анализу Национального агентства промышленной информации (НАПИ), в январе – сентябре 2025 года на рынке спецтехники сохраняется заметная разница между структурами продаж новых и бывших в использовании машин. В сегменте новой спецтехники продажи за девять месяцев составили около 10 400 единиц, наиболее востребованными были автокраны с результатом 2 000 проданных машин, или 19,4% рынка. Объем продаж поддержанной спецтехники оказался значительно выше – 24 700 экземпляров, лидером также являлись автокраны (4 100 штук, 16,5%).



Общие результаты анализа указывают на продолжающуюся модернизацию парка автокранов за счет приобретения как новой, так и техники с пробегом. Спрос на строительную и, в частности, подъемную технику сохраняет стабильность. Рынок специализированной техники, бывшей в эксплуатации, характеризуется значительным объемом и широким ассортиментом. Это обусловлено бюджетными ограничениями, с которыми сталкиваются региональные и муниципальные организации, а также устойчивым спросом со стороны малых и средних подрядных предприятий.

Важной особенностью последнего года является увеличение разрыва между ввозимой и производимой техникой и продажами. Представители импортных, в том числе китайских, брендов говорят о перенасыщении складов. Отечественные предприятия в меньшей степени говорят о перепроизводстве, но также отмечают характерные для отрасли проблемы: скопление изъятых лизинговых машин, неравномерное распределение техники по категориям и другие. Рассмотрим подробнее ситуацию с российским производством автокранов и импортом.

ИМПОРТ: СКОЛЬКО И КАКУЮ ТЕХНИКУ ВВОЗИЛИ? ОТКУДА – И ТАК ПОНЯТНО

Ситуация с перераспределением импорта и внутреннего производства автокранов выглядит понятной: в 2021 году доля иностранных поставок

в этом сегменте не превышала 15%, в 2022 году, после ухода западных брендов, этот показатель вырос до 28,9%; в 2023 году импорт занял более половины рынка – 51%. По итогам 2024 года на долю китайских производителей пришлось уже около 60% продаж. Основными игроками в этом сегменте стали такие компании, как XCMG, SANY и Zoomlion. Безусловно, они сталкиваются с заградительным утилизационным сбором, сложностями с сертификацией, особенно тяжелых кранов, логистическими препятствиями, но при этом все три бренда расширяли линейку автокранов, продаваемых в России, захватывая дефицитные сегменты автокранов грузоподъемностью свыше 50 т и моделей со специальными опциями. В числе трендов у марок из КНР в приоритете была локализация производства и сервиса, развитие аренды.

Однако 2025 год внес коррективы. По данным ID-маркетинг, импорт колесных кранов в январе – марте 2025 года снизился на 21%, всего задекларировано 511 машин (в статистике учтены колесные краны: автомобильные, на специальном шасси автомобильного типа и короткобазные). Основной объем импорта пришелся на технику Sany: за отчетный период текущего года задекларировано 343 крана – на 10% больше, чем годом ранее. Вторым результатом у XCMG – 81 кран (минус 36%). На третьем месте Zoomlion – 56 кранов (минус 68%). Во втором и третьем кварталах ситуация немного скорректировалась, но вектор остался уверенно отрицательным.

Что ввозят? Прежде всего автокраны большой грузоподъемности, которые востребованы в масштабных строительных проектах, в том числе нефтегазовых. В категории свыше 50 т компания SANY, которая специализируется на тяжелой спецтехнике, предлагает машины SAC6000 и SAC8000 грузоподъемностью от 100 до 200 т – альтернативу Liebherr и Demag. Бренд XCMG также ввозит автокраны этой категории, в частности модели QY100K, QY70K и XCA100. Кстати, модели серии K спроектированы для работы в российских условиях.

В сегменте тяжелых кранов спрос практически на 100% закрывают китайские производители, российские предприятия пока не могут противопоставить им серийные решения, равно как и бренды из других несанкционных стран.

Автокраны грузоподъемностью от 20 до 50 т – самый массовый сегмент. Здесь активно работают российские предприятия, но и для импорта остается место. В городском строительстве, жилищно-коммунальной сфере и промышленности используются модели QY25K5A и QY50KA от XCMG, SAC2200S и SAC3500S производства SANY и машины Zoomlion ZTC250 и ZTC350.

Как говорят дистрибьюторы крупных китайских марок автокранов, здесь конкуренция особенно плотная и она имеет сразу две «горячие точки»: КНР против РФ, импортируемые машины против локализованной сборки.

ПРОИЗВОДСТВО: ВЕКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ КРАНОВЫХ ЗАВОДОВ

В 2025 году в России работало пять крупных производителей автокранов, однако ни один из них не демонстрировал устойчивого роста, поскольку все находятся в стадии трансформации, адаптации к новым условиям рынка. В минувшем году политика, ориентированная на обновление линейки, освоение альтернативных шасси и локализацию ключевых компонентов, уже начала приносить плоды.

Клинцовский автокрановый завод (КАЗ) внедрил несколько новых моделей, Галицкий автокрановый завод (ГАКЗ) сосредоточился на модернизации существующих машин. Челябинский механический завод (ЧМЗ), показывавший и в 2024-м, и в 2025-м относительно стабильные результаты, освоил сборку колесных шасси б6х6 из китайских машинокомплектов. Ивановский машиностроительный завод «Автокран» стремится делать технологичные автокраны, а Камышинский крановый завод – новый игрок на рынке – наращивает ассортиментный портфель.

По данным TK Solutions и ассоциации «Росспецмаш», за январь – сентябрь 2024 года Клинцовский автокрановый завод выпустил 428 кранов (-26% к предыдущему году); Челябинский механический

завод – 407 кранов за девять месяцев (-9%); Галицкий автокрановый завод – 384 крана (-31%); Камышинский крановый завод – 88 кранов (-38%); «Автокран» – 250 кранов (-24% к прошлому году).

По данным статистики, собранной ID-Маркетинг, в I–III кварталах 2025 года производство автомобильных кранов в России снизилось на 45% относительно аналогичного периода 2024 года: выпуск составил 840 машин. В частности, Челябинский механический завод за январь – сентябрь 2025 года выпустил 304 крана, что на 25% меньше, чем за аналогичный период прошлого года; завод «Ивановец» за тот же период произвел 118 кранов, падение составило 51%.

Почему производство снижается? Причины всем известны. Так, по мнению участников рынка, ключевая ставка Банка России хоть и снизилась с 21% до 16,5%, по-прежнему остается заградительной. Удорожание кредитов ведет к падению кредитования инвестиций и упадку технологической сферы, развитие которой крайне важно в условиях санкций. Налоговая политика также накладывает отпечаток. Так, гендиректор группы компаний UMG, линейка которой пополнилась автокранами в 2025 году за счет включения в холдинг АО «Ивановец», Константин Николаев в интервью газете «Коммерсантъ» комментировал: «Высокая ключевая ставка





не единственный фактор и не корень проблемы... Китайские производители завезли очень большое количество техники в Россию, на складах до сих пор стоит техника, завезенная в 2023 году. При этом начал падать рынок РФ, и часть компаний неверно оценили ситуацию и не изменили свою бизнес-стратегию: продолжили формировать заказы. Представители из КНР в 2025 году начали реализовывать технику с большими скидками. Закономерно, и отечественным заводам приходится распродавать технику с убытками. «Вот и вся проблема — не в ключевой ставке, а в неверной стратегии и неспособности части компаний изменить ее в соответствии с требованиями рынка», — резюмировал Николаев. Сложившаяся ситуация, по его мнению, не позволит рынку начать рост ни в 2026, ни в 2027 году, но дает время для модернизации и планирования.

С ним согласен генеральный директор «Синотрак Рус» Юань Сяодун, который заявлял, что стоки — самая острая проблема для большинства поставщиков, и особенно для марок «второго эшелона». «Часть дистрибьюторов верила, что рынок России и дальше будет ставить рекорды, решив завезти большое количество грузовиков до повышения утилизационного сбора. Ситуацию усугубило

решение Росстандарта о приостановке действия ОТТС на некоторые модели грузовиков», — говорил он в интервью «Автостату».

Негативным драйвером противостоят позитивные: господдержка предприятий и госзакупки. Однако здесь тоже есть сложности.

Константин Николаев в беседе с «Коммерсантом» также отмечал: «Меры господдержки — это не средство для извлечения прибыли, а возможность в периоды роста формировать резервы и избегать излишней закредитованности — это нормально и то, как должно быть. Будем откровенны, мы же занимаемся бизнесом, а это не подразумевает существование на госсубсидиях. Это крайне неэффективно, и не исключено, что в ближайшее время некоторые заводы, придерживающиеся такой модели, столкнутся с трудностями».

Что касается тендеров, по данным сервиса «Контур.Закупки», структуры государственной и муниципальной власти в январе — августе 2025 года заключили 23 300 контрактов в рамках 44-ФЗ на строительство и ремонт автодорог на общую сумму 1,02 триллиона рублей. Это меньше, чем годом ранее, на 25% в количественном выражении и на 11% в денежном. Объем жилищного строительства, по данным Росстата, за три квартала

2025 года сократился на 5,6%, до 76,56 миллиона квадратных метров в годовом выражении.

Если говорить о драйверах российского автокранового производства, здесь, помимо общих экономических факторов, сказывается еще дефицит отечественных шасси, который наблюдался в 2023–2024 годах. Так, по оценкам «Автостата», рынок тяжелых грузовиков и шасси в 2025 году пережил сокращение: 46 905 новых машин, что на 54% меньше, чем в АППГ. В лидерах — отечественный КАМАЗ с долей 30,87% (14 478 машин), китайские Sitrak (7 680 единиц), Shacman (4 777), FAW (4 324) и белорусский МАЗ (3 385). При этом все они потеряли позиции по сравнению с 2024 годом. Агентство добавляет, что на фоне общего падения заметна тенденция снижения объемов марок из КНР: она упала до 53%, тогда как доля техники российской сборки выросла до 36%. Получается, теперь КАМАЗы есть, но нет денег у покупателей.

Но вернемся к производителям крановых установок и автокранов. Пожалуй, одним из наиболее громких событий в 2025 году стало возрождение Ивановского завода в структуре группы UMG. Общий объем инвестиций холдинга в «Ивановец» составил порядка 2 миллиардов рублей, и планируется, что он вырастет еще в 2–3 раза. Сейчас

предприятие производит автокраны грузоподъемностью от 16 до 50 тонн, на шасси КАМАЗ, «Урал», МАЗ. Разработано первое российское спецшасси, которое собирается на предприятии в Иваново и ориентировано не только на внутреннее потребление, но и на экспортные рынки: Юго-Восточную Азию, Африку, Латинскую Америку. Машина КС-54717L-3 была представлена в рамках международной выставки Иннопром-2025. 32-тонная крановая установка смонтирована на новой ходовой части от LiuGong, разработанной специально для крановой техники. Наибольший грузовой момент автокрана составляет 120 тм, длина стрелы — 31 и 33 м. Основная отличительная черта новой машины — полноприводная односкатная база с колесной формулой 6х6. Технические решения позволили понизить центр тяжести автокрана, повысив устойчивость. При этом автокран КС-54717L-3 сохраняет возможность передвижения по дорогам общего пользования без дополнительных документов и оплат.

Другие крупные производители также развиваются и в плане производства, и в плане модельного ряда.

Осенью 2025 года Челябинский механический завод (ЧМЗ) запустил новый производственный корпус, занимающий площадь 12 500 квадратных метров. Планируемая производственная мощность данного корпуса составляет до 400 единиц подъемного оборудования ежегодно. В новом цехе будет налажено производство краноманипуляторных установок с грузоподъемностью в диапазоне от 9 до 12 тонн, а также другой подъемной техники малых габаритов. Открытие нового

производственного подразделения позволит ЧМЗ увеличить долю комплектующих, произведенных внутри страны, снизить зависимость от импортных поставок и расширить ассортимент выпускаемой продукции.

В ноябре Галицкий автокрановый завод (ГАЗ) объявил о внедрении единой системы телеметрии SkyLog во все производимые автокраны марки «Галичанин». Этот цифровой комплекс, предназначенный для контроля и мониторинга, включен в стандартную комплектацию с 2021 года и поставляется бесплатно, обеспечивая изначальную готовность техники к интеграции в корпоративные системы управления автопарком. В компании подчеркивают, что внедрение SkyLog является частью долгосрочной стратегии по интеграции цифровых технологий в производственную линейку. По словам представителей ГАЗ, переход от опциональной установки телеметрии к ее включению в базовую комплектацию позволяет автокранам «Галичанин» эффективно функционировать в составе современных цифровых производственных платформ и подтверждает стремление предприятия к развитию систем дистанционного мониторинга и предиктивного обслуживания.

Заводы «Галичанин» и «Клинцы» представили новые модели техники. Одна из них — автокран КС-55721-5В-1 «Комсомолец» грузоподъемностью 35 тонн, установленный на шасси КАМАЗ-6560 (8 × 8). Этот кран, оснащенный пятисекционной телескопической стрелой и гуськом длиной 9 метров, предназначен для эксплуатации в условиях бездорожья и сурового климата, включая нефтегазовую и строительную отрасли. Другая новинка — модель

КС-55729-5В-4 «Графит», смонтированная на шасси КАМАЗ-43118 (6×6). Этот кран, ориентированный на работу в ограниченных пространствах и на городских строительных площадках, характеризуется компактными размерами, высокой маневренностью и возможностью эксплуатации без специальных разрешений на дорогах общего пользования.

ПРОГНОЗЫ: ЧЕГО ЖДУТ ЭКСПЕРТЫ И ИГРОКИ В 2026-М?

Абсолютное большинство специалистов, работающих в сегменте колесной подъемной техники, и аналитиков сходятся во мнении, что текущий год в очередной раз перетряхнет рынок, перераспределит деньги и определит новых лидеров. Новый утилизационный сбор, который даст фору отечественным предприятиям, склады, надувшиеся, как пузырь, который вот-вот лопнет, накопленный спрос — все эти факторы, как ожидается, сработают в 2026 году.

Юань Сяодун из «Синотрак Рус» поделился интересной информацией о собственной аналитике компании, которая учитывает зависимость потребности в технике от макроэкономических трендов: динамики ВВП, показателей грузооборота и инвестиционной активности. Согласно этому прогнозу, не учитывающему, однако, ни ключевую ставку, ни утильсбор, в октябре и ноябре результаты продаж грузовой техники приблизились к средним значениям на двадцатилетнем отрезке. «С учетом того, что рост продаж транспорта на 6–9 месяцев опережает изменение тренда ВВП, мы можем сделать осторожный вывод, что со второй половины 2026 года экономическая ситуация в России улучшится, что даст дополнительный толчок к росту рынка грузовых автомобилей», — сказал Юань Сяодун.

Андрей Осипов, коммерческий директор ГК «Интерлизинг», в интервью «Ведомостям» предполагал, что продажи тяжелых грузовиков в России составят примерно 45 000–47 000 единиц, то есть аналогично итогам 2025 года, а КАМАЗ и МАЗ также будут занимать топовые позиции, в том числе и благодаря поддержке со стороны государства. При этом Осипов добавляет, что издержки импортных поставщиков будут расти, плюс, на ценообразование повлияют и некоторые законодательные изменения, например повышение НДС до 22%.

Дмитрий Говоров, генеральный директор ГК «АСТ», высказал «Ведомостям» более сдержанное мнение, согласно которому в 2026 году стагнация роста продаж грузовой техники продолжится.

Эти прогнозы можно отчасти спроецировать и на рынок кранов на колесном ходу, однако представители именно автокранового сегмента в большинстве своем настроены все-таки оптимистично. Они видят перспективы роста уже в текущем году за счет развития российских предприятий, устранения дефицита шасси в тяжелом и среднем сегментах, возможности консолидации с зарубежными, в том числе китайскими, предприятиями.



Из чего состоит моторное масло: химия защиты вашего двигателя

Современное моторное масло – это сложная химическая композиция, от сбалансированности которой напрямую зависит срок службы и эффективность работы двигателя. Понимание его состава помогает автовладельцам делать осознанный выбор при покупке. Что скрывается внутри канистры и как компоненты масла взаимодействуют друг с другом? Разберемся с экспертами Teboil.

Моторные масла состоят из двух основных компонентов: базовых масел и присадок (как правило, общее массовое содержание около 80% и 20%, соответственно). Первые – определяют фундаментальные свойства товарного масла, обеспечивают основное смазывание деталей, отводят тепло от узлов трения. Присадки усиливают свойства базового масла или придают ему новые, обеспечивают защиту поверхности деталей от негативных воздействий и поддерживают свойства базового масла.

ВИДЫ И ХАРАКТЕРИСТИКИ БАЗОВЫХ МАСЕЛ

В зависимости от группы базового масла, используемого для производства продукта, масла разделяют на:

- минеральные (в производстве используются I, II группы базовых масел);
- на основе синтетической технологии (смешение I или II и III или IV групп);
- синтетические (III, IV группы).

Стоит отметить, что у синтетических масел ниже испаряемость и склонность к образованию отложений, меньше расход топлива благодаря созданию оптимальных условий трения и защиты, лучше вязкостно-температурные свойства и ниже вязкость в момент холодного пуска. Для современных автомобилей и тяжелых условий эксплуатации рекомендуется использовать синтетические моторные масла.

Наличие в масле синтетической базовой основы положительно влияет на вязкостно-температурные характеристики, устойчивость к окислению и интервалы замены моторного масла.

ВИДЫ ПРИСАДОК, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ В МОТОРНЫХ МАСЛАХ

Моющие присадки (детергенты) – адсорбируются на поверхности металла, предотвращая отложение продуктов окисления и полимеризации на деталях двигателя. Также они способны «отмыть» уже имеющиеся отложения от металлической поверхности. Моющие присадки также оказывают антикоррозионный эффект, нейтрализуют образующиеся в объеме масла кислоты.

Диспергирующие присадки – способствуют измельчению частиц отложений и удержанию их в объеме масла. Например, сукцинимиды и др.



Заряжают частицы одинаковым знаком, что препятствует их слипанию и коагуляции.

Антипенные присадки – препятствуют вспениванию масла и ускоряют разрушение образовавшейся пены, путем снижения поверхностного натяжения масел.

Антиокислительные – замедляют окисление масла, происходящее под действием кислорода, высоких температур и нагрузок.

Депрессорные – понижают температуру застывания масла и улучшают его текучесть при низких температурах несмотря на кристаллизацию парафинов. Депрессоры адсорбируются на поверхности частиц твердых углеводородов, препятствуя росту и коагуляции последних.

Антифрикционные – снижают коэффициент трения между деталями двигателя. Они адсорбируются на металлической поверхности, создавая дополнительный скользкий слой между ними.

Противоизносные – предотвращают изнашивание трущихся деталей двигателя. Они химически взаимодействуют с поверхностью металла, образуя защитную пленку и предотвращая таким образом контакт «металл-металл» в зонах граничного трения.

Антикоррозионные – экранируют поверхность металла от агрессивных веществ, накапливаемых в масле в процессе его эксплуатации.

Модификаторы вязкости – улучшают вязкостно-температурные свойства и повышают индекс вязкости масла. В качестве модификаторов вязкости выступают макромолекулы полимеров, которые способны изменять свою структуру в зависимости от температуры. При нагреве молекулы полимера «распрямляются», таким образом препятствуя снижению вязкости масла. При низкой температуре они компактны и практически не влияют на вязкость смазочного материала.

Качественное моторное масло – это тщательно сбалансированный комплекс компонентов, подобранных для слаженной работы двигателя. Синтетическая основа задает высокий стартовый уровень характеристик, а современный пакет присадок обеспечивает защиту, адаптивность и долговечность как масла, так и двигателя. Эксперты напоминают: при выборе масла всегда ориентируйтесь на допуски и спецификации производителя вашего автомобиля. Именно они являются гарантией того, что все компоненты масла будут работать корректно.

Как вязкость масла спасает ваш двигатель

Вопрос выбора оптимальной вязкости моторного масла остается одним из наиболее важных аспектов технического обслуживания автомобиля. Данный параметр не является постоянным и изменяется в зависимости от температурных условий эксплуатации. Чтобы понять, как сделать осознанный выбор, обратимся к рекомендациям экспертов международного производителя смазочных материалов Teboil и детально изучим классификацию и свойства моторных масел.



Вязкость – это способность масла оказывать сопротивление перемещению одного его слоя относительно другого. Она определяет надежность режима смазки в условиях гидродинамического трения и влияет на охлаждающую способность масел, их пусковые свойства и др. Вязкость масел зависит от состава и строения углеводородных компонентов, возрастая с увеличением их молекулярной массы, цикличности и степени разветвленности. Вязкость бывает кинематическая и динамическая.

Кинематическая вязкость ($\text{м}^2/\text{с}$, Ст) – показатель, который характеризует степень подвижности нефтепродуктов, их прокачиваемость и время

истечения жидкости определенного объема под действием сил тяжести через калиброванный стеклянный вискозиметр.

Динамическая вязкость ($\text{Па}\cdot\text{с}$) – мера внутреннего трения, характеризует сопротивление действию внешних сил, вызывающих трение.

Вязкость смазочного материала напрямую влияет на создание давления в масляной системе двигателя, а также на толщину создаваемой защитной пленки, необходимой для защиты от трения. Масляная пленка должна быть достаточно толстой, чтобы полностью отделить сопрягаемые поверхности. Чем выше вязкость смазочного материала, тем толще пленка. При этом избыточная вязкость

может приводить к потерям энергии на трение между слоями смазочной пленки, генерации тепла, снижению производительности оборудования.

Также важно изменение вязкости в зависимости от температуры. Условным безразмерным показателем этого изменения является индекс вязкости (ИВ). Чем выше ИВ, тем стабильнее текучесть и вязкость смазочного материала при изменении температуры. Масло с высоким ИВ быстрее достигает пар трения при низких температурах и более эффективно защищает детали от износа при высоких. Высоким ИВ считается показатель выше 120.

Общепринятая наиболее распространенная классификация, учитывающая



Класс вязкости	Динамическая вязкость, сПз, не выше, при °С		Кинематическая вязкость, мм²/с, при 100°С		Динамическая вязкость, сПз, не ниже, при 150 и 10° с-1
	Имитация холодного пуска (CCS)	Прокачиваемость (MRV)	не ниже	не выше	
0W	6200 при -35	60000 при -40	3.8	-	-
5W	6600 при -30	60000 при -35	3.8	-	-
10W	7000 при -25	60000 при -30	4.1	-	-
15W	7000 при -20	60000 при -25	5.6	-	-
20W	9500 при -15	60000 при -20	5.6	-	-
25W	13000 при -10	60000 при -15	9.3	-	-
8			4.0	<6.1	1.7
12			5.0	<7.1	2
16			6.1	<8.2	2.3
20	-	-	5.6	<9.3	2.6
30	-	-	9.3	<12.5	2.9
40	-	-	12.5	<16.3	2.9*
40	-	-	12.5	<16.3	3.7**
50	-	-	16.3	<21.9	3.7
60	-	-	21.9	26.1	3.7

вязкостно-температурные свойства масел – SAE J300. В рамках данной спецификации указаны два ряда классов вязкости:

- «зимний» или низкотемпературный – с буквой «W» (Winter) («5W», «10W» и др.)
- «летний» или высокотемпературный – без буквенного обозначения («20», «40» и др.)

Наличие в обозначении продукта обоих классов («0W-20», «5W-40») свидетельствует о всесезонности масла.

Выбор «зимнего» класса вязкости зависит от необходимой температуры пуска двигателя в холодный период года и дополнительных конструкционных требований автопроизводителя.

Низкотемпературный класс вязкости нормирует следующие показатели масла для работы при отрицательных температурах окружающей среды:

- Динамическую вязкость при имитации холодного пуска (CCS). Фиксируется максимальная динамическая вязкость при заданной температуре (от -10°С до -35°С), которая позволит запустить двигатель штатными системами запуска;
- Динамическую вязкость при имитации холодного пуска (MRV). Фиксируется максимальная динамическая вязкость масла при заданной температуре (от -15°С до -40°С), с которой масло прокачивается по масляным каналам в момент пуска мотора.

Цифры перед «W» показывают низкотемпературные свойства. Чем число меньше — тем легче запуск зимой. Например, масло 0W-30 прокачается



по системе быстрее, чем 5W-30 даже при -5°С. Вторая цифра указывает на высокотемпературную вязкость. Чем она выше — тем толще защитная пленка в нагретом двигателе.

Высокотемпературный класс вязкости определяется двумя параметрами:

- кинематической вязкостью при 100°С, что характеризует прочность масляной пленки при высоких температурах.
- динамической вязкостью при 150°С и скорости сдвига 106 с-1 (HTHS – High Temperature High Shear) для оценки стабильности масляной пленки при повышенных температурах и в условиях двиговых нагрузок.

Наибольшее распространение получили универсальные всесезонные масла, объединяющие

в себе низко- и высокотемпературные свойства. Они состоят из комбинации «зимнего» и «летнего» классов, разделенных знаком «дефис», например, SAE 5W-30. Выбор первого индекса зависит от климатических условий в холодное время года, а выбор второго определяется конструкционными особенностями двигателя и требованиями автопроизводителя.

Эксперты рекомендуют: всегда следуйте рекомендациям производителя вашего автомобиля, учитывайте климат в вашем регионе и не забывайте о качестве масла — ведь даже идеально подобранная вязкость не работает, если продукт не соответствует необходимым стандартам. Выбирайте с умом, и ваш двигатель ответит вам надежной работой на долгие километры.

Что принес 2025 год на рынки специальной техники и коммерческого транспорта?

Внешнелитические обстоятельства и рост ключевой ставки в 2024–2025 годах изменили динамику российского рынка спецтехники всех сегментов. Уже более трех лет все игроки отрасли адаптируются к новым условиям, пересматривают программы и планы, внедряют альтернативные подходы, ищут новые решения. Что скрывается за этими общими словами и как изменилась ситуация – а она действительно изменилась – в ушедшем году, разбираемся в статье.

СПЕЦТЕХНИКА: ВОЗМОЖНОСТЬ ОТТОЛКНУТЬСЯ ОТ ДНА

На момент подготовки номера в печать аналитика по большинству групп спецтехники за четвертый квартал и весь год еще отсутствовала. Однако, по подсчетам ассоциации «Росспецмаш», по итогам девяти месяцев 2025 года отечественный рынок дорожно-строительной техники сократился на 41,3% год к году – до 32,4 миллиарда рублей в денежном выражении. Тем не менее, как отмечают эксперты, рынок замедлил скорость падения: по итогам первого полугодия показатель достигал 45,4%. По итогам года общий объем рынка снизится на 50%, а российское производство – на 20%, прогнозировали в Минпромторге в октябре.

В натуральном выражении цифры с учетом значительной инфляции еще более крупные. «Росспецмаш» приводит следующую разбивку по сегментам: отгрузки автокранов за девять месяцев упали в физических единицах – 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%. При этом рост отгрузок на 24% наблюдается по кранам-манипуляторам и на 38% – по экскаваторам-погрузчикам.

По данным Национального агентства промышленной информации (НАПИ), за три квартала 2025 года в стране было реализовано 10 400 единиц новой и 24 700 поддержанной спецавтотехники на грузовых шасси.

На топ-10 групп машин приходится почти 65% продаж новой спецавтотехники. Наибольшая часть рынка пришлась на автокраны (доля 19,4%), дорожные комбинированные машины (12,7%) и мусоровозы (10,2%). На вторичном рынке спецтехники наибольшая доля продаж также приходится на автокраны (16,5%), далее идут автобетоносмесители (8,8%) и мусоровозы (8,1%).

Важно отметить – и это характерная черта именно 2025 года, – что продажи импортной ДСТ



в январе – сентябре также снизились, хотя и в меньшей степени, чем российской. Замначальника Управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга РФ Станислав Черторыжский 29 октября во время вебинара «Текущая ситуация и прогнозы по рынку ДСТ и сельхозтехники в 2025 году: господдержка, лизинг, итоги и прогнозы» заявил, что за три квартала рынок спецтехники в России сократился на 50% в денежном выражении и на 35% в штуках. И дополнил, что падение обусловлено прежде всего снижением импорта. По подсчетам ведомства, иностранные поставки спецтехники сократились в натуральном выражении на 37%,

тогда как российское производство – только на 9%. Вместе с тем в счет того, что с 2022 года в РФ ежегодно импортировалось от 45 000 до 59 000 единиц спецтехники, доля иностранных машин в российском парке в 2025 году, по данным BusinesStat, сохранилась на очень высоком уровне – 86%.

9% – цифра, которая, казалось бы, говорит об успехах отечественного машиностроения. Во-первых, обманчивый оптимизм основан на эффекте низкой базы 2024 года. В реальности же производители строительно-дорожной техники находятся в «стабильно сложном положении», как обозначают ситуацию в «Росспецмаше». Во-вторых, все относительно. Например, в 2008 году, когда

Продажи новой спецтехники на грузовом шасси по типу, тыс. шт.

Тип кузова	2025 (01-09)	Доля, 2025
Автокран	2,0	19,4%
Дорожная комбинированная	1,3	12,7%
Мусоровоз	1,1	10,2%
Автобетоносмеситель	0,8	7,2%
Автоподъемник	0,3	3,3%
Автоэвакуатор	0,3	3,0%
Кран манипулятор	0,3	3,0%
Лесовоз (Сортиментовоз)	0,3	2,7%
Вакуумная (Илососная)	0,3	2,5%
Автовышка	0,2	1,8%
ТОП-10	6,8	65,6%
Другие	3,6	34,4%
Всего	10,4	100,0%

Продажи подержанной спецтехники на грузовом шасси по типу, тыс. шт.

Тип кузова	2025 (01-09)	Доля, 2025
Автокран	4,1	16,5%
Автобетоносмеситель	2,2	8,8%
Мусоровоз	2,0	8,1%
Дорожная комбинированная	1,8	7,3%
Автоэвакуатор	1,6	6,6%
Вакуумная (Илососная)	0,8	3,3%
Лесовоз (Сортиментовоз)	0,5	2,1%
Автоподъемник	0,5	1,9%
Кран манипулятор	0,4	1,7%
Автовышка	0,4	1,4%
ТОП-10	14,3	57,8%
Другие	10,4	42,2%
Всего	24,7	100,0%

Источник: НАПИ

отечественное строительное и дорожное машиностроение было на подъеме, отечественные бренды занимали 28% рынка.

Однако глупо спорить, что в 2025-м – а если совсем строго, то в последние 5 лет – очевидно растёт количество отечественных компаний, которые производят, модернизируют, достают из закромов чертежи, дорабатывают спецтехнику и выводят ее на рынок. Доказательство элементарно: на текущий момент в России по коду ОКВЭД 28 «Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки» зарегистрировано более 35 500 предприятий, в том числе с ОКВЭД 28.92.2 «Производство прочих машин для перемещения, грейдерных работ, планирования, скреперных работ, выемки, трамбовки, уплотнения или добычи, самоходных, для грунта, минералов или руд» – почти 650 компаний, из которых почти 200 появились за последние пять лет. Причины просты: безвыходная ситуация, господдержка, маржинальность. Есть, разумеется, и предприятия с историей, которые в последние годы «включили турборежим». На профильных конференциях, на выставках, в СМИ и на собственных сайтах многие из них активно делятся информацией о развитии. Приведем несколько примеров.

На Челябинском тракторном заводе «ДСТ-Урал», который активно расширяет номенклатуру и работает по СПИК, отмечается спад производства специализированной техники на уровне 20% в сравнении с прошлым годом. Однако общий объем выпуска удается поддерживать благодаря увеличению государственного оборонного заказа. Евгений Горелый, генеральный директор предприятия, в беседе с Mashnews пояснил, что в гражданском секторе снижение объемов превышает 50%.



В компании «ЧЕТРА», входящей в концерн «Тракторные заводы», более позитивные тенденции. Владимир Антонов, исполнительный директор чебоксарского завода, сообщал, что за первые девять месяцев 2025 года реализовано 762 единицы техники, что почти сопоставимо с показателем 845 единиц за аналогичный период предыдущего года. Такое снижение, составляющее около 10%, значительно меньше, чем у конкурентов, чьи объемы сократились сильнее. В 2026 году компания планирует реализовать более полутора тысяч единиц техники.

В сегменте экскаваторов дзен-канал «Строительная техника и транспорт» приводит в пример завод «Тверской экскаватор», входящий в группу компаний UMG. Предприятие, которое в 2024 году продемонстрировало хороший прирост, за девять месяцев 2025 года выпустило всего 58 экскаваторов, что на 84% меньше АППГ. Другой завод группы UMG – «Эксмаш» – произвел 200 экскаваторов, показав снижение на 10% по сравнению с первыми тремя кварталами 2024 года. В целом производство экскаваторов снизилось на 56% по сравнению с прошлым годом: с января по сентябрь 2025 года изготовлено 264 машины.

Ситуацию в группе автокранов мы подробно разобрали в другой статье, но если кратко: в 2025 году в России пять ведущих производителей автокранов столкнулись с отсутствием устойчивого роста, хотя шла работа по обновлению модельного ряда,

внедрению альтернативных шасси и локализации критически важных компонентов. Статистика, представленная ID-Маркетинг, показывает, что в первом – третьем кварталах 2025 года общее производство автомобильных кранов в России сократилось на 45% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года, составив 840 единиц. В частности, Челябинский механический завод за указанный период произвел 304 крана, что на 25% меньше, чем годом ранее. Завод «Ивановец» за этот же период выпустил 118 кранов, отметив снижение на 51%.

Минпромторг РФ приводит более свежие данные: отечественные производители в четвертом квартале 2025 года нарастили выпуск самоходной спецтехники. «Несмотря на сложившиеся тенденции, в четвертом квартале прошлого года на мощностях отечественных предприятий было выпущено 2 900 единиц дорожно-строительной техники, что на 13,6% больше показателей аналогичного периода 2024 года. Наиболее востребованными стали сегменты гусеничных бульдозеров (рост на 44%), дорожных катков (рост на 78%), экскаваторов (рост на 116%), трубоукладчиков (рост на 154%) и экскаваторов-погрузчиков (рост на 59%)», – говорится в сообщении ведомства.

Вместе с тем, по данным чиновников, сохраняется тренд на снижение объемов импорта: он упал с 20 300 единиц в четвертом квартале 2024 года (напомним, он был рекордным по известным

причинам) до 15 400 единиц в последнем квартале 2025 года.

На восстановление спроса и рост объемов производства, безусловно, повлиял комплекс мер поддержки, реализуемых Минпромторгом. Так, в 2025 году в 2,5 раза было увеличено финансирование программы субсидирования скидок на отечественную спецтехнику и оборудование. «Кроме того, в апреле 2025 года была запущена новая программа льготного лизинга коммунальной и дорожно-строительной техники, разработанная совместно с госкомпанией ДОМ.РФ. С сентября она работает не только для госзаказчиков, но и для коммерческих организаций. За прошлый год были заключены договоры лизинга на сумму 4,9 млрд рублей, что позволило реализовать на более выгодных условиях 380 машин», – сказано в пресс-релизе министерства.

Поддержке со стороны государства противостояли весомые факторы, которые не позволили российским заводам выйти в хороший плюс. Они очевидны.

1. Ключевая ставка ЦБ. Это, конечно, главный фактор охлаждения рынка. Хотя Банк России и снизил ставку с 21% до 16%, она остается непосильной для бизнеса. Дорогие кредиты приводят к сокращению инвестиций, провоцируют старение парка техники, рост эксплуатационных затрат и падение рентабельности бизнеса.

2. Инфраструктурное строительство. Снижение госзаказов – то, о чем много говорили в 2025 году. Согласно исследованию Национальной ассоциации инфраструктурных компаний (НАИК), с 2022 года резко снижается остаток законтрактованных, но невыполненных работ по госконтрактам на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт автодорог и искусственных сооружений. Однако предыдущий год неплохо держался на завершении крупных инфраструктурных и национальных проектов. В ушедшем же, по данным сервиса «Контур.Закупки», опубликованным на портале «Эксперт.ру», за январь – август 2025 года государство заключило 23 300 контрактов по 44-ФЗ на дорожное строительство и ремонт на 1,02 триллиона рублей. Это на четверть меньше по количеству и на 11% ниже по стоимости по сравнению с прошлым годом.

3. Жилищное строительство. Отрасль также находится в непростой ситуации. Жилищное строительство в России в 2025 году показало символический рост, увеличившись на 0,4% и достигнув 108,1 миллиона кв. м. И это относительно значительного падения в 2024 году. При этом, по прогнозу Дом.РФ, объем новых проектов жилищного строительства в России по итогам года будет на 27–38% ниже прошлогодних показателей. Высокая ставка по ипотеке привела к снижению спроса на жилье, единственным сегментом, чувствующавшим себя уверенно, было индивидуальное жилищное строительство.

4. Складские запасы. Еще одна острая тема, без которой, пожалуй, не обходилось ни одно специализированное мероприятие в минувшем



Источник: «Авито СпецТехника»

году. В 2025 году объемы складов новой и изъятый лизинговыми компаниями техники достигли пугающих величин. И начался демпинг. В сегменте дорожно-строительной техники ситуация осложняется ограниченным объемом рынка.

5. Ограниченные возможности. Дополнительно на рынок негативно влияло то, что ряд видов ДСТ либо совсем не производится в РФ, либо производится в ограниченном количестве. Эту ситуацию невозможно переломить моментально. Поддержка НИОКР очень важна, но разработки требуют длительного времени. Так что эксперты полагают, что, несмотря на внушительные усилия российского тяжелого машиностроения, этот фактор будет в числе негативных драйверов еще несколько ближайших лет.

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ:
ДЕФИЦИТ СПРОСА

Минувший год стал серьезным испытанием для сферы автологистики, приведя к уходу приблизительно 15% участников с рынка. Оставшиеся транспортные компании с трудом смогли сохранить финансовую устойчивость: несмотря на повышение тарифов, рентабельность сократилась почти на треть. При этом, по мнению директора по локальному транспорту FM Logistic в России Маргариты Табуновой, озвученному Forbes, в 2025 году мы наблюдали не классический циклический спад, а глубокую структурную перестройку. Очевидно, такое положение дел: повышение стоимости владения, лизинговые изъятия из-за невозможности оплачивать займы – напрямую повлияло и на рынок коммерческого транспорта. Руководитель комитета по автолизингу и спецтехнике Объединенной лизинговой ассоциации Александр Николаенко в беседе с тем же изданием сказал, что только в четвертом квартале 2025 года объем реализации грузовой техники на 10% превысил показатель по изъятиям.

Как результат – застой на рынке грузовой техники.

Сегмент прицепов и полуприцепов в России в 2025 году переживает серьезный спад. По информации «Авито Спецтехника», за девять месяцев продажи прицепов и полуприцепов сократились на 58% к уровню 2024 года. Отраслевой портал «Росспецмаш-стат» приводит еще более низкие результаты: объем рынка новых полуприцепов к октябрю 2025 года сократился в 2,7 раза по сравнению с

аналогичным периодом 2024 года, до 14 650 единиц, то есть продажи новых полуприцепов (16+ т) упали на 59–60% за первые 10 месяцев. Рынок поддержанных полуприцепов сократился не так значительно (на 14,5–17,4%), что делает их более доступной альтернативой новым.

Лидеры рынка остаются неизменными. Лидеры рынка новых полуприцепов:

Тонар (доля бренда выросла до 16,1% к середине года), Вонум, Центртранстехмаш (СТТМ) и Grunwald.



Из особенностей минувшего периода игроки рынка отмечают резкое снижение спроса на тентованные, бортовые и самосвальные полуприцепы. По подсчетам того же «Росспецмаша», отгрузки тентованных полуприцепов за январь – октябрь сократились на 80% до 1 330 штук, зерновозов – на 78%, до 207 единиц, рефрижераторов – на 53% до 913 полуприцепов.

При этом в отличие от абсолютного большинства сегментов специальной техники в течение 2025 года цены на прицепную технику снижались. По данным Национального агентства промышленной информации (НАПИ), с января 2025-го по январь 2026-го средняя стоимость полуприцепной техники в России сократилась на 16,8%, до 5,15 миллиона рублей, а на бывшие в употреблении (не старше 20 лет) – на 27,6%, до 2,70 миллиона рублей). Средняя стоимость новых прицепов также упала на 17% к АППГ, до 3,16 миллиона рублей, а поддержанных – на 13,2%, до 1,30 миллиона рублей. В январе нового года цены чуть скорректировались.

Среднесрочный прогноз Банка России

по итогам заседания Совета директоров по ключевой ставке 24 октября 2025 года



Основные параметры прогноза Банка России в рамках базового сценария
(прирост в % к предыдущему году, если не указано иное)

	2024 (факт)	2025	2026	2027	2028
Инфляция, в %, декабрь к декабрю предыдущего года	9,5	6,5–7,0	4,0–5,0	4,0	4,0
Инфляция, в среднем за год, в % к предыдущему году	8,4	8,8–8,9	5,3–6,3	4,0	4,0
Ключевая ставка, в среднем за год, в % годовых	17,5	19,2¹	13,0–15,0	7,5–8,5	7,5–8,5

Источник: cbr.ru

Полную и актуальную статистику по самоходным коммерческим автомобилям удалось подготовить и опубликовать аналитическое агентство «Автостат».

В 2025 году российский рынок легких коммерческих автомобилей (LCV) продемонстрировал снижение: всего было реализовано 87 600 новых машин, что на 21,9% уступает показателям 2024 года. Согласно аналитике агентства, основанной на данных АО «ППК» и собственной классификации, лидирующую позицию занял отечественный бренд GAZ, чья доля составила свыше 47% (41 600 единиц). Далее следуют российские пикапы LADA (15 100), UAZ (10 900) и Sollers (7 500). Китайский Foton замыкает пятерку лидеров с результатом в 2 100 машин.

Несмотря на общую тенденцию падения, некоторые бренды показали рост: продажи Foton увеличились более чем в два раза (+101,9%), Mercedes-Benz вырос на 40,9%, LADA – на 25,4%, Hyundai – на 4,2%, а Isuzu – на 1,7%. KAMAZ повторил прошлогодние результаты. Наибольшее

снижение продаж отмечено у Dongfeng (-58,6%), UAZ (-37,7%), GAZ (-31,2%) и Sollers (-26,5%). Рынок среднетоннажных грузовиков (MCV) в 2025 году также сократился на 44% по сравнению с предыдущим годом, составив 12 345 единиц. GAZ занял около 40% рынка (4 802 шт.), за ним следует KAMAZ (3 529 шт.). В ТОП-5 также вошли китайские JAC (1 282 шт.), Dongfeng (696 шт.) и Foton (613 шт.). Рост показал только Forland (в 31 раз). Наибольшее падение у JMC (-67,7%), JAC (-64,8%) и Foton (-63,1%).

Продажи новых тяжелых грузовиков в 2025 году упали на 54%, и не последнюю роль в этом сыграл отзыв ОТТС у ряда китайских моделей в начале года. Всего, по данным «Автостата», в минувшем году в России было реализовано 46 900 новых крупнотоннажных грузовых автомобилей (HCV). Эксперты обращают внимание, что это самый низкий показатель сегмента за последние 5 лет. Статистика агентства подтверждает данные о затоваривании складов: 47,8% проданных тяжелых грузовиков в 2025 году приходится на автомобили 2024 года выпуска, а каждая восьмая проданная машина



была выпущена в 2023 году (12,9%). Самыми популярными тяжелыми грузовиками в нашей стране остаются седельные тягачи, доля которых в прошлом году составила 33,5%. В то же время они показали и самое глубокое падение (-69%) среди HCV. Что касается колесной формулы, то лидируют здесь крупнотоннажные грузовые автомобили 4х2, которые занимают почти треть (33,2%) рынка. Далее с сопоставимыми показателями следуют машины 6х4 и 6х6 (27,7% и 23,1% соответственно). Лидерами рынка остаются «КАМАЗ» и китайские бренды.

За первые девять месяцев 2025 года отечественное производство грузовых транспортных средств достигло объема 45 000 единиц. Эти данные были представлены Виктором Пушкаревым, заместителем руководителя аналитического отдела агентства «Автостат», в ходе мероприятия ComAuto, организованного в рамках автомобильного форума «CarXL-2025». Значительная доля произведенной техники, а именно 30,7 тысячи единиц, приходится на тяжелые грузовики (HCV) с полной массой свыше 16 тонн. Однако это на 38% меньше по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Остальные 14 300 единиц (-60% к прошлогоднему периоду) составили среднетоннажные грузовики (MCV) с полной массой от 3,5 до 16 тонн.

Кроме того, за отчетный период импорт тяжелых грузовых автомобилей в страну составил 4,8 тысячи единиц, что на 92% ниже показателей первых девяти месяцев 2024 года. Среди ввезенных марок наибольшей популярностью пользовались Sitrak, Sany, FAW, Howo и Isuzu. Седельные тягачи, специализированная техника и самосвалы заняли три четверти общего объема импорта.

Совокупное внутреннее производство грузовиков по итогам года, по подсчетам «Автостата», составило 131 000 единиц, что, несмотря на ускорение в конце периода, получилось на 32,6% меньше, чем 2024-м. В последний месяц года с российских конвейеров сошло 11 900 грузовых автомобилей – на 30,5% ниже показателя декабря 2024-го.

И наконец, рынок новых автобусов в 2025 году уменьшился на 34% до 12 863 единиц. Лидерство сохранил PAZ с результатом 5 946 штук, за ним следуют китайский Yutong (1 305 единиц) и LIAZ (1 064 экземпляра).

ПРОГНОЗ НА 2026 ГОД: ЕСТЬ ЛИ ПРОСВЕТ?

Начнем с конца: представители логистического бизнеса, который влияет на развитие рынка коммерческого транспорта, не испытывают оптимизма. Маргарита Табунова полагает, что сохранение фундаментальных проблем, а также увеличение налоговой нагрузки не позволят рынку транспортных услуг пойти вверх. «Мы прогнозируем, что спрос в 2026 году останется на 3–5% ниже уровня 2024-го», – заявила она. В результате наступивший год, по мнению эксперта, станет годом закрепления «новой нормы» с более высокими операционными издержками, жесткой конкуренцией и возросшей ролью финансовой дисциплины.

Производители и дистрибьюторы коммерческого транспорта и грузовой техники сдержанны в прогнозах из-за очередного повышения утилизационного сбора, изменений в налоговом законодательстве и накопления больших складских остатков. Хотя представители лизинговых компаний утверждают, что пик изъятий пройден, давление лизинговых портфелей и крупных складских

запасов у дилеров в условиях снизившегося спроса сохраняется.

Что касается другого важного фактора – ключевой ставки ЦБ – согласно среднесрочному прогнозу регулятора, возвращение к уровню 2021 года ожидается не ранее 2027 года.

Рассмотрим факторы, влияющие на рынок специальных машин. Помимо ключевой ставки и складского затоваривания, это ситуация в потребляющих отраслях экономики.

По всем показателям, падение ввода жилья продолжится в 2026 году. Вице-премьер Марат Хуснуллин заявил «России-24»: с учетом этих факторов объем ввода жилья в 2027 году может упасть на 30% или даже обнулиться.

Федеральные расходы на дорожное хозяйство в 2026 году вырастут на 3,5% в текущих ценах к уровню 2025-го, на автодорожную часть нацпроекта «Инфраструктура для жизни» – на 7,2%.

Эти факторы в сумме указывают: в 2026 году рынок дорожно-строительной техники останется на текущем уровне или падение продолжится, но более медленными темпами.

Может быть, рынок запчастей покажет рост на фоне снижения продаж новой техники? Игроки рынка и аналитики не спешат радоваться: дефицит запасных частей и узлов закрыт еще в 2024 году, однако сейчас значительная часть спроса смещается от новых запчастей к восстановительному ремонту, б/у узлам, «каннибализму». Вероятнее всего, рынок новых запчастей в 2026 году будет постепенно сокращаться.

Где же есть перспективы? Опрошенные нами эксперты и спикеры профильных конференций предполагают, что высокая ставка и снижение покупательской способности могут привести к росту популярности арендного рынка, который активно развивается в последние годы. Ожидается также замедление спада, и возможен даже выход в плюс на вторичных рынках спецтехники и коммерческого транспорта. Также высказываются мнения о перспективах рынка сервисных услуг.

Главное – интерес к технике и потребность в ней сохраняются. И если не во второй половине 2026 года, то в 2027-м рынки ждет оживление. Нужно только дотянуть.



Чебоксарский завод силовых агрегатов (ЧЗСА) изготовил ведущий мост для малогабаритной техники, грузоподъемностью 3.5 тонны.

В январе этого года новый мост успешно прошёл стендовые испытания. Далее он будет протестирован в составе погрузчика, а после необходимой доработки - запущен в серийное производство.



Это уже второй вид ведущего моста, производство которого освоено участниками Ассоциации «Машиностроительный кластер Чувашской республики» в рамках реализации масштабного проекта по разработке и производству модельного ряда ведущих и управляемых мостов для дорожно-строительной, сельскохозяйственной, коммунальной и складской техники. Проект включён в перечень современных технологий и реализуется при поддержке Минпромторга России.

Первый, передний ведущий мост погрузчика ПД50-23.10.000 СБ, успешно запущен в работу в 2024 г. и после прохождения экспертизы включен в реестр российской промышленной продукции.

Мосты производства ЧЗСА могут использоваться на фронтальных погрузчиках других

производителей, грейдерах и другой дорожно-строительной, коммунальной и с/х технике с допустимой нагрузкой на мост до 20 тонн, а модульные элементы послужат основой для создания мостов и бортовых приводов другой конструкции и габаритов для бульдозеров, тягачей и другой техники.

В отличие от моста на основе цельной балки модульная конструкция ведущего моста ЧЗСА позволяет:

- изготовить корпусные элементы с меньшими требованиями к качеству литья и механической обработки;
- изготовить корпусные элементы на более простом и менее габаритном оборудовании;
- унифицировать отливки бортовых редукторов;

- снизить потери на брак и повысить качество готового изделия.

Применение многодисковых рабочих и стояночных тормозов в масляной ванне позволяет обеспечивать мостам высокую степень защиты от внешних воздействий и длительный срок службы без необходимости постоянного обслуживания.

Следуя курсу на импортозамещение, завод в ближайшей перспективе планирует выйти на объёмы, которые смогут закрыть собственную потребность и обеспечить компонентной базой другие российские предприятия. Плановая цифра производства – 2 тыс. ед. в год, из них 50% мостов будет предназначено для внутреннего использования, а остальные для внешних потребителей.

ГК «Цифра» вывела на рынок систему контроля загрузки дорожных самосвалов: решение прошло успешные испытания

ГК «Цифра» завершила испытания новой российской системы контроля загрузки дорожных самосвалов (СКЗ-ДС). Результаты тестов подтвердили точность работы технологии и открыли путь к промышленному внедрению.

Суммарная экономия для предприятия с парком до 100 машин составит от 20 до 55 млн рублей в год. Срок окупаемости решения — до 6 месяцев.

СКЗ-ДС — это цифровое решение, предназначенное для мониторинга загрузки дорожных самосвалов. СКЗ-ДС позволяет в режиме реального времени контролировать вес перевозимого груза, количество рейсов, техническое состояние техники и соблюдение норм загрузки. Система интегрируется в действующие процессы предприятия и повышает эффективность использования парка машин, производительность и безопасность на дорогах общего пользования.

Специалистами подсчитано, что внедрение СКЗ-ДС на один автомобиль обеспечивает прямую экономию на:

- Штрафах. Около 300 000 рублей в год. Предотвращение одного штрафа окупает систему для одного автомобиля.
- Расходах на ремонт и запчасти. Такие траты сокращаются на 100 000–150 000 рублей в год.

● Убытках от простоев. Система позволяет сократить объем недополученной из-за ремонтов выручки на 60 000–100 000 рублей в год.

● Затратах на топливо. Удельный расход топлива снижается на 7–8% за счёт исключения недогрузов.

Испытания проходили на самосвалах Mercedes в суровых климатических условиях и на участках с ограниченной инфраструктурой.

В ходе калибровочных и приемочных испытаний:

- система показала точность измерений с погрешностью менее 10%;
- продемонстрировала соответствие требованиям как в статическом, так и в динамическом режимах работы.

«Мы уже несколько лет успешно развиваем систему контроля загрузки и топлива для карьерной техники в горнодобывающей отрасли и видим, насколько востребованы такие решения. Благодаря прозрачному учёту рейсов и автоматическому



контролю загрузки мы сможем повысить производительность техники. Опыт показал, что задачи точного контроля загрузки самосвалов, расхода топлива и бережной эксплуатации техники актуальны и в других секторах — например, в строительстве и транспортной логистике», — заявил Николай Годунов, исполнительный директор дивизиона «Горная промышленность» ГК «Цифра».

Уже планируется пилотное внедрение системы на 20 дорожных самосвалах с последующим масштабированием решения в Сахалинской области.

СТТ передала промтоварные фургоны и рефрижераторы для структуры Ozon



Вместе с поставкой техники клиент получил доступ к системе актуальных сервисов «Спутник», реализуемых компанией СТТ. В частности, при заказе фургонов клиент воспользовался сервисом «Брендирование», и вся партия автомобилей была оформлена в фирменные ливреи Ozon. В свою очередь, на рефрижераторах был подключен телематический комплекс Fleet Pro, который собирает данные о режиме работы автомобиля, расходе топлива и местоположении. В специальной системе также аккумулируется информация о маршрутах, состоянии техники и графике обслуживания. Доступ к данным реализован через веб-интерфейс и мобильное приложение, что позволяет оперативно управлять автопарком. Решение дает возможность

Компания «Современные транспортные технологии» передала компании Ozon 1300 фургонов «Газель NEXT» для развития логистической инфраструктуры компании. Кроме того, в поставку вошли десять рефрижераторов на базе грузовиков «Валдай 12», «Валдай 18». Машины будут использоваться сервисом Ozon Fresh для перевозки продуктов с соблюдением необходимых температурных режимов.

в режиме реального времени контролировать местоположение техники, анализировать маршруты и расход топлива, а также своевременно планировать техническое обслуживание. За счет этого снижаются простои, повышается дисциплина эксплуатации и упрощается ежедневная работа с большим количеством автомобилей.

Семейство «Газель NEXT» представляет собой проверенную в эксплуатации платформу легких коммерческих автомобилей с широким выбором модификаций и вариантов кузова, включая цельнометаллические фургоны и шасси под специализированные надстройки. В 2025 году базовое оснащение большинства модификаций было расширено: в него вошли фронтальные подушки безопасности, а также система курсовой устойчивости.

Грузовик «Валдай 12» в своем классе выделяется высоким уровнем комфорта для водителя. Задняя пневмоподвеска и малолитровые передние

рессоры обеспечивают плавность хода, а трехместная кабина оснащена поддресоренным водительским сиденьем, спальным полком, откидным столиком и мультимедийной системой с камерой заднего вида. Многослойная теплоизоляция и кондиционер поддерживают комфортный микроклимат во время рейсов.

Модель «Валдай 18» ориентирована на ближние и среднемагистральные перевозки и решение широкого круга городских задач. Автомобиль сочетает высокую грузоподъемность для своего класса, топливную экономичность и просторную кабину с хорошей обзорностью. Конструкция рамы из цельных лонжеронов и антикоррозионная обработка элементов обеспечивают высокий ресурс и устойчивость к интенсивной эксплуатации. Задняя пневматическая подвеска входит в базовое оснащение и облегчает погрузочно-разгрузочные работы, а также повышает сохранность груза.

2026

7-9 апреля



УРАЛ-АГРО

специализированная выставка сельскохозяйственной техники и оборудования

(343) 216-65-29, + 7 912-28-25-118
MANAGER@URALAGRO.INFO

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ,
ПОС. БОЛЬШОЙ ИСТОК, УЛ. СВЕРДЛОВА, 42.
КООРДИНАТЫ - 56.725602, 60.756225

Правительство Свердловской области
Министерство агропромышленного комплекса и
потребительского рынка Свердловской области

UMG разработала самый тяжелый автогрейдер в России

Группа UMG разработала новый тяжелый автогрейдер ДЗ-350, опытный образец машины изготовлен на заводе «Челябинские строительные машины» и в ближайшее время приступит к эксплуатационным испытаниям в крупнейших горнорудных компаниях. ДЗ-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 осями размером от 4,9 до 5,5 метров. ДЗ-350 имеет сочлененную раму, систему наклона колеса переднего моста, а также обладает возможностью «крабового хода», что делает его высокоэффективным при работе на карьерных месторождениях.

На сегодняшний день достигнута договоренность с рядом добывающих компаний об опытной эксплуатации ДЗ-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 ДЗ-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 ДЗ-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 ДЗ-250 в вариантах с жесткой и шарнирно-сочлененной рамой, а также с механической и гидромеханической коробкой передач.

Основной сферой применения автогрейдера ДЗ-350 является дорожное строительство, а также содержание дорожной инфраструктуры в отрасли добычи 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.



предоставить нашим потребителям решения для широкого спектра задач. Поставки самого тяжелого



и шарнирно-сочлененной рамы, а также с меха-



Как автолюбителям и бизнесу выбрать качественные смазочные материалы

В последнее время рынок смазочных материалов претерпел серьезные изменения. Известные международные бренды покинули страну, поставив автолюбителей и владельцев бизнеса в условия непростого выбора качественных смазочных материалов. Рынок заполнился продукцией мелких производителей, а также ввозимыми маслами через неконтролируемый параллельный импорт, и, как следствие, возросли риски, связанные с использованием некачественных масел. Особенно критично это для бизнеса, где стабильная работа оборудования напрямую влияет на эффективность и прибыльность предприятия.



Как выбрать производителя, который станет надежным партнером и сможет отвечать высоким требованиям индустрии?

В такой ситуации стоит обращать внимание на проверенные международные бренды со своим производством и лабораторией, обеспечивающих высокий уровень качества смазочных материалов.

Один из таких производителей – международный бренд Teboil. Его история начинается с 1934 года, когда была основана компания по реализации бензина. Разработка и производство премиальных

смазочных материалов началось с 1963 года. То есть опыт в маслах более 60 лет, а самой компании уже более 90 лет!

Сегодня продукция Teboil производится как в Финляндии, так и в России на высокотехнологичном заводе в Торжке, который после масштабной модернизации в 2024 году стал одним из крупнейших предприятий в России и Европе, увеличив мощность до 240 тыс тонн в год. На заводе обеспечивается многоступенчатый контроль качества,

производство оснащено современным оборудованием ведущих мировых брендов и управляется уникальной автоматизированной системой. На заводе также выпускаются смазочные материалы более чем для 20 известных производителей техники и оборудования, что говорит о системном подходе и доверии крупного международного бизнеса.

Разработка новых продуктов ведется в собственном научно-исследовательском центре, что позволяет создавать смазочные материалы, отвечающие самым последним требованиям рынка



и обеспечивающие надежную защиту двигателей техники даже в сложных условиях эксплуатации.

В основе бренда – понимание потребностей современного рынка и инновации, проведение комплексных научных исследований и ресурсных испытаний, направленных на создание эффективных масел, которые выдерживают жесткие условия эксплуатации.

Teboil регулярно проводит и публикует результаты полевых испытаний смазочных материалов. Испытания в реальных условиях, проводимые в различных секторах бизнеса, демонстрируют, как правильно подобранные смазочные материалы могут обеспечить надежную защиту техники и снизить затраты на владение оборудованием в долгосрочной перспективе.

ИСПЫТАНИЯ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ: ОТ МЕГАПОЛИСА ДО ГОРНОЙ ДОБЫЧИ

Испытания проводились в Ленинградской области на технике «Выборгской Лесопромышленной корпорации» в течение четырех месяцев. Данное предприятие занимается выпуском бумаги, картона, топливных гранул и другой продукции. В ходе испытаний премиальное синтетическое моторное масло Teboil Super XLD-3 10W-40 использовалось в круглосуточно работающих экскаваторах Liebherr в условиях постоянных высоких нагрузок, температурных перепадов и запыленности. В процессе

испытаний осуществлялся регулярный контроль за физико-химическими показателями масла и его состоянием. Анализы проводились на начальном этапе, затем через 200 и 300 моточасов.

По результатам испытаний масло Teboil Super XLD-3 показало высокую устойчивость к тяжелым экстремальным условиям и сохранило запас эксплуатационных свойств, что говорит о надежной защите техники на протяжении всего периода.

Полевые испытания на базе парка техники предприятия ООО «Содружество» позволили продемонстрировать эффективность смазочных материалов Teboil в полевых условиях. Компания «Содружество» занимается поставками нерудных металлов, включая песок, гравий и другие материалы, насчитывает более 30 единиц техники. В двигатели самосвалов Scania было залито то же премиальное синтетическое моторное масло – Teboil Super XLD-3 10W-40, разработанное для всесезонной эксплуатации в двигателях коммерческого транспорта и специальной техники. На основании протоколов испытаний можно сделать вывод, что масло эффективно защищало двигатель в течение контрольного периода: индикаторы износа остались на околонулевом уровне. Масло полностью сохранило высокие антиокислительные, антикоррозионные и моющие свойства.

К концу испытаний моторное масло сохранило значительный запас защитных свойств, что

говорит о его надежности в высокоинтенсивных условиях эксплуатации коммерческого транспорта.

Одно из испытаний было проведено в городских условиях на базе таксопарка ГК «Наследие», где автомобили ежедневно сталкиваются с холодными стартами, пробками и перепробегом по моточасам. В автомобили было залито премиальное синтетическое моторное масло Teboil Diamond Multi 5W-40 с целью доказать эффективность работы продукта при эксплуатации в реальных условиях интенсивной городской эксплуатации. Каждому автомобилю предстояло в рамках испытаний, пройти без смены масла как минимум 15 000 км. Промежуточные пробы масла отбирались в среднем каждые 5000 км и отправлялись на анализ в независимую лабораторию испытательного центра горюче-смазочных материалов.

По результатам испытаний выявлено, что масло сохраняло достаточный запас эксплуатационных свойств и обеспечивало защиту двигателя в течение всего контрольного периода в условиях интенсивной городской эксплуатации. Более того, содержание металлов износа и элементов загрязнений оставалось незначительным, что говорит о хорошем техническом состоянии двигателей, несмотря на их значительный пробег, а также об эффективной работе масла по защите их деталей от износа.

Дополнительным подтверждением надежности масел в режиме интенсивной городской эксплуатации стали испытания на парке каршеринга, где в течение четырех месяцев на автомобилях тестировались полностью синтетические масла Teboil Diamond Carat III 5W-30 и Teboil Gold L 5W-40. В результате, вязкость и расход оставались в норме, износ не был обнаружен, масло сохраняло свои свойства с запасом даже по окончании испытаний. Экономический эффект для бизнеса выражается не только в сокращении сервисных расходов на каждый автомобиль, но в снижении общей стоимости владения техникой в долгосрочном периоде, как следствие, повышении прибыльности бизнеса.

ИТОГИ: НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ

Ресурсные испытания на тяжелонагруженной технике, коммерческом транспорте и легковых автомобилях в экстремальных условиях эксплуатации демонстрируют, что правильно подобранные качественные смазочные материалы способны обеспечивать надежную защиту двигателей и снижать затраты на владение техникой. В ситуации меняющегося рынка и ужесточения требований к технике и оборудованию, выбор надежного производителя смазочных материалов, проверенных в тяжелых условиях эксплуатации, становится залогом стабильной работы бизнеса и долгосрочной выгоды.

Что такое гидрокомпенсаторы, для чего они нужны в автомобиле и как качество моторного масла может повлиять на них

Многие автовладельцы даже не слышали о такой процедуре, как регулировка клапанов, хотя раньше это была рядовая операция. Сегодня эту задачу выполняют гидрокомпенсаторы — устройства, автоматически регулирующие тепловой зазор между штоком клапана и кулачком распределительного вала. Что это за элементы и как продлить их жизнь? Разберемся с экспертами Teboil.

Гидрокомпенсатор — это миниатюрный гидроцилиндр, изменяющий свою длину в соответствии с объемом поступающего внутрь моторного масла. В состав гидрокомпенсатора входят цилиндр, плунжер и пружина, позволяющая плунжеру двигаться внутри цилиндра (по типу поршня в шприце). Также шариковый клапан, через который масло нагнетается в полости гидрокомпенсатора, и масляные каналы.

При запуске двигателя масло под давлением заполняет полость компенсатора, выдвигая плунжер и устраняя зазор. Когда кулачок вала давит на толкатель, часть масла выдавливается, обеспечивая необходимый тепловой зазор. Использование гидрокомпенсаторов исключает необходимость ручной регулировки, снижает шумность работы двигателя и уменьшает износ деталей ГРМ.

Однако иногда гидрокомпенсаторы начинают стучать. Обычно это звонкий стрекочущий звук, частота которого зависит от числа оборотов двигателя. Стук может появляться на холодном моторе и пропадать после прогрева — это часто связано с высокой вязкостью непрогретого масла, которая препятствует быстрому заполнению полостей гидрокомпенсаторов. По мере прогрева ДВС данная проблема исчезнет и стук прекратится, это не является неисправностью. Эксперты рекомендуют использовать моторное масло класса вязкости, подходящего под климатические условия вашего региона. Чем ниже «зимний» класс вязкости SAE 15W, 10W, 5W, 0W, тем лучше низкотемпературные характеристики моторного масла.

Недостаток объема масла также может быть причиной стука гидрокомпенсаторов, причем в этом случае их стук будет слышен в том числе и на прогревом двигателя. Для этого важно производить долив моторного масла в соответствии с требованиями руководства пользователя на технику.

Использование масла с меньшей вязкостью, чем рекомендует производитель техники, еще одна из возможных причин стука «на горячую». Моторное масло должно иметь достаточную вязкость при рабочих температурах. Например, если



в руководстве пользователя требуется масло класса SAE xW-40, xW-30, применение класса SAE xW-20 не рекомендуется.

Проблема стука гидрокомпенсаторов может быть также связана с падением давления в системе смазки, связанным с неисправностью масляного фильтра или масляного насоса, выходом из строя температурного клапана маслотеплообменника или некорректной работой редукционно-го клапана и т.д. Потребуется поиск и устранение неисправности.

Несвоевременная замена масла или использование некачественных/неоригинальных смазочных материалов могут спровоцировать образование шламовых и лаковых отложений на деталях ДВС, в том числе в масляных каналах и клапане гидрокомпенсатора, что тоже в свою очередь спровоцирует стук как «на холодную», так и «на горячую». Сокращайте интервалы замены масла, если автомобиль эксплуатируется в тяжелых условиях (пробки, частая работа на холостых оборотах, перевозка тяжелых грузов и т.п.). Если были превышены интервалы замены, осуществлялась

заправка топливом нестабильного качества, если вам достался автомобиль с «сомнительной» историей технического обслуживания, рекомендуется промывка двигателя с использованием моторного масла, которое планируете эксплуатировать (но с сокращенным интервалом замены, до 30 минут или 1 часа). После промывки важно произвести замену моторного масла и фильтра повторно.

Также стук гидрокомпенсатора может быть спровоцирован выходом из строя самого устройства, например, износом или заклиниванием плунжерной пары. В этом случае стук будет оставаться вне зависимости от прогретого ДВС, доливаемого масла и т.п. В этом случае важно обратиться в сервис. Игнорирование проблемы может привести к ускоренному износу деталей ГРМ и двигателя в целом.

Помните, что проще предотвратить поломку, чем сталкиваться с ее последствиями. Достаточно вовремя менять моторное масло, использовать только качественные продукты, соответствующие требованиям вашего двигателя, и следить за уровнем масла.

ЧЕТРА запускает новое направление городской техники

Компания «ЧЕТРА» объявляет о расширении линейки продукции и запуске нового направления — суббренда ЧЕТРА СИТИ, специализирующегося на коммунальной и строительной технике для работы в городских условиях.



В рамках нового направления представлены две линейки машин: экскаваторы-погрузчики ЧЕТРА СИТИ 3С/3М и коммунальные машины ЧЕТРА СИТИ КМ/ПМ 901.

Экскаваторы-погрузчики ЧЕТРА СИТИ представляют собой универсальную строительно-дорожную технику, объединяющую возможности фронтального погрузчика и экскаватора с задним расположением ковша. Линейка включает две модификации, адаптированные под различные условия эксплуатации. Модель 3С с равноразмерными колесами создана для работы на сыпучих и вязких грунтах: увеличенная площадь опоры колес и высокий клиренс переднего моста обеспечивают проходимость, а функция «крабового хода» позволяет эффективно маневрировать в сложных условиях при проведении строительных, сельскохозяйственных и земляных работ. Модель 3М с разноразмерными колесами оптимизирована для эксплуатации на твердых грунтах и выполнения коммунальных задач: конфигурация колес различного диаметра

обеспечивает уменьшенный радиус разворота, что критично важно при работе в городской застройке и на ограниченных площадках. Комфортабельная кабина экскаваторов-погрузчиков ЧЕТРА СИТИ с панорамным остеклением более 6 м², современными системами климат-контроля и защитой по стандартам FOPS/ROPS создает оптимальные условия для удобной и безопасной работы оператора.

Коммунальные машины ЧЕТРА СИТИ КМ/ПМ 901 созданы на базе трактора Агромаш-Л TD904 тягового класса 1,4 и предназначены для выполнения широкого спектра задач в строительной и коммунальной сфере. ЧЕТРА СИТИ КМ 901 оснащается универсальным гидравлическим отвалом, предназначенным для круглогодичной уборки улиц, дорог и площадей от мусора, грязи и снега, а также для проведения легких планировочных работ. Опционально машина может комплектоваться механической коммунальной щеткой с системой полива или без неё. Система полива позволяет использовать воду в летний период и химические реагенты

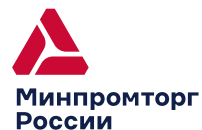
для борьбы с гололедом зимой. ЧЕТРА СИТИ ПМ 901 комплектуется навесным фронтальным погрузчиком со стандартным ковшом для выполнения погрузочно-разгрузочных работ различных материалов, земляных и планировочных операций. Как и модель КМ 901, машина может оснащаться опциональной коммунальной щеткой с системой полива. Обе модели совместимы с широким ассортиментом навесного и прицепного оборудования.

«Запуск суббренда ЧЕТРА СИТИ — это логичный и важный шаг в развитии нашей компании. Мы видим растущий спрос на компактную, маневренную и multifunctional технику, способную эффективно работать в тесных городских условиях и выполнять множество задач круглый год — от уборки снега зимой до земляных и погрузочных работ летом. Уверен, наши машины станут надежными помощниками для муниципальных служб и подрядных организаций по всей стране», — отмечает исполнительный директор ООО «ЧЕТРА» Владимир Антонов.

Масштабное событие горной отрасли в России

«Рудник»

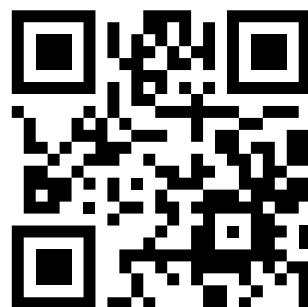
официальная поддержка:



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 ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

VIII Специализированная выставка

ПРОМТЕХЭКСПО

2-5 июня
2026



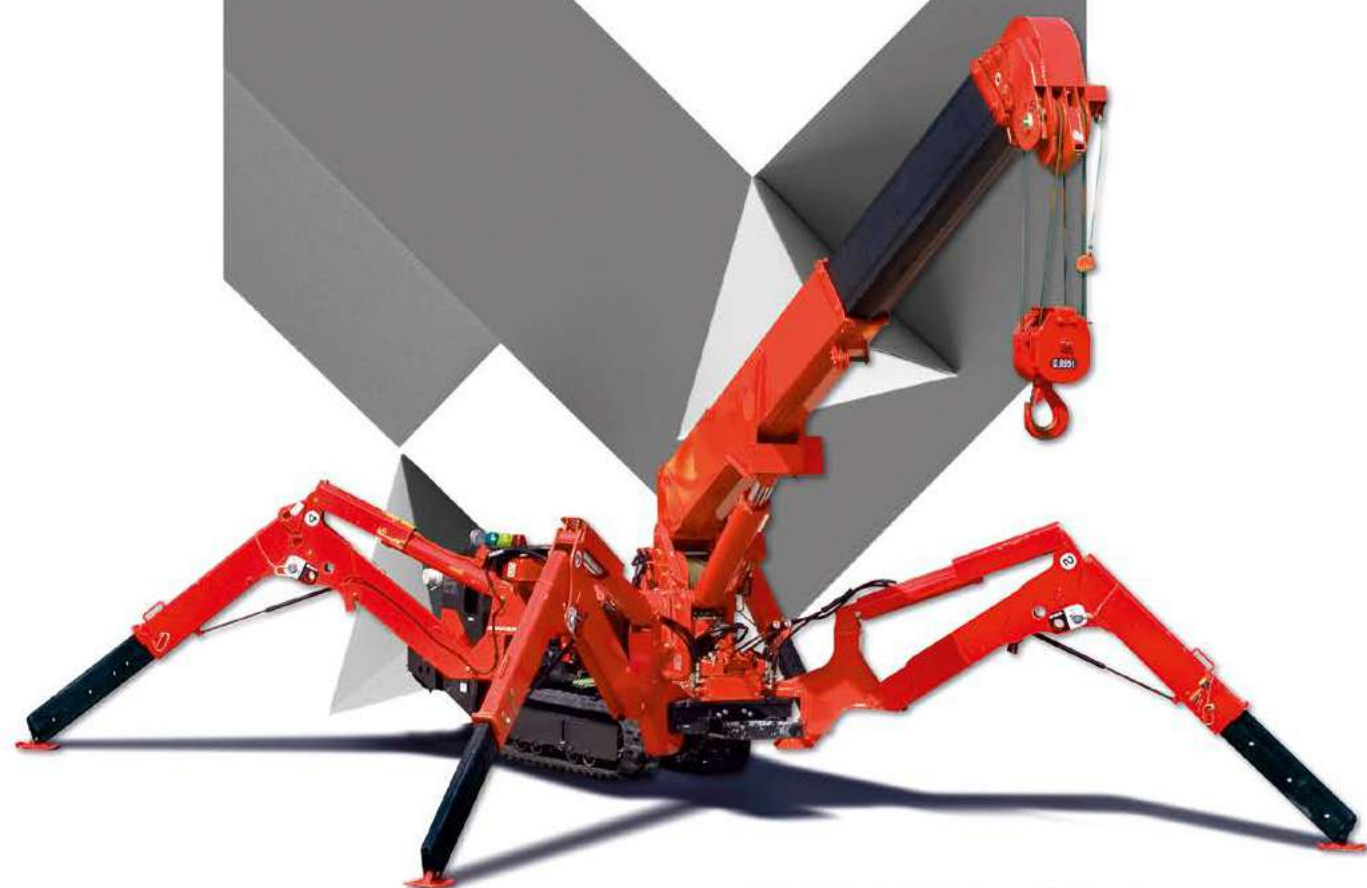
Организатор:
Выставочный комплекс «Кузбасская ярмарка»,
ул. Автотранспортная, 51, г. Новокузнецк,
т: 8 (800) 500-40-42

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

ЭКСПО ДИЗАЙН
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 ЭХРО

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
ЭХРО**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр