

СПЕЦТЕХНИКА

И ТРАНСПОРТ

№ 2
МАРТ



ВАШ

НАДЁЖНЫЙ

ПОСТАВЩИК

ВРЕМЯ

ПРИШЛО!



**ИСПЫТАНИЯ
БЕСПЛАТНО**

СТТ ЭКСПО
ОСНОВА ВАШЕГО УСПЕХА

26-29 мая 2026
Крокус Экспо, Москва



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



ZHONG TONG BUS



Междугородний автобус Zhong Tong H10

ООО «АВТОБОСС» - официальный дилер завода «Зонг Тонг» Zhong Tong представляет междугородний автобус среднего класса (длина-10,150 м).

Среднепольный, маневренный и комфортабельный.

Заводская гарантия – 2 года или 150 000 км пробега.

Прозрачные цены включают таможенные пошлины, утилизационный сбор, налоги и доставку до клиента.

Автобусы бережно перегоняются надежными водителями по лучшим дорогам.

В собственном сервисном центре проводится предпродажная подготовка и обслуживание с использованием оригинальных запчастей.

8 (800) 444-0778

www.autobossrus.ru



Реклама

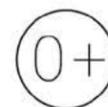


30-я Международная выставка машин и оборудования для добычи, обогащения и транспортировки полезных ископаемых

22–24.04.2026

Москва, Крокус Экспо

Посетите выставку бесплатно!
Получить билет:



ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER

miningworld.ru



СПЕЦНОВОСТИ

4

- «Уралавтоприцеп» увеличил уровень локализации выпускаемой прицепной техники до 90%
- ДСТ-Урал презентовал в Саудовской Аравии роботизированные платформы и беспилотную специализированную технику
- На КРМЗ проходит всероссийский чемпионат по профмастерству в направлении «роботизированная сварка»
- Локализация смазочных материалов для китайских автомобилей
- Завод «Плант» начал выпуск осевых агрегатов с дисковым тормозом для прицепной техники
- «Варгашинский завод ППСО» разработал новую пожарную автоцистерну на базе шасси Компас 12
- Алтайлесмаш представил энергетическую самоходную машину на гусеничном шасси
- Sinotruk обновил рекорд по экспорту тяжелых грузовиков
- «Газель NN» и «Газель NEXT» получили новый оттенок Silver blue
- Уральский завод спецтехники выпустил новую спецмашину для кислотной обработки скважин
- Российский завод показал свой новый топливозаправщик
- Завод «Профессионал» заключил СПИК в рамках проекта по выпуску строительно-дорожной техники
- UMG представит в Москве новый экскаватор-погрузчик на равновеликих колесах
- «Курганмашзавод» поставил вездеход ТМ-140 для разведки полезных ископаемых в Якутии
- Уралспецтранс выпустил новый молоковоз
- UMG представила обновленный гусеничный экскаватор E225C LR
- Российский полуприцеп доставил полотно от шлюза для АЭС в Турции
- Завод «Регион 45» выпустил спецоборудование для строительства ледовых переправ

ТЕМА НОМЕРА:

12

12 PRISTA OIL — выбор лидеров

СПЕЦРЕЛИЗ

10

- 10 На какие сервисные услуги могут рассчитывать предприятия от производителей масел? Рассказываем на примере работы ЛУКОЙЛ
- 14 25 лет инноваций: SUNWARD отмечает юбилей производства экскаваторов
- 20 Новый российский производитель гидроцилиндров — Елецкая Внешнеторговая Компания
- 24 Как защитить себя от контрафактных запчастей
- 26 Российский рынок спецтехники в 2026 году: кризис коррекции
- 52 Маловязкие масла: когда их нужно использовать

ПОСТРЕЛИЗ

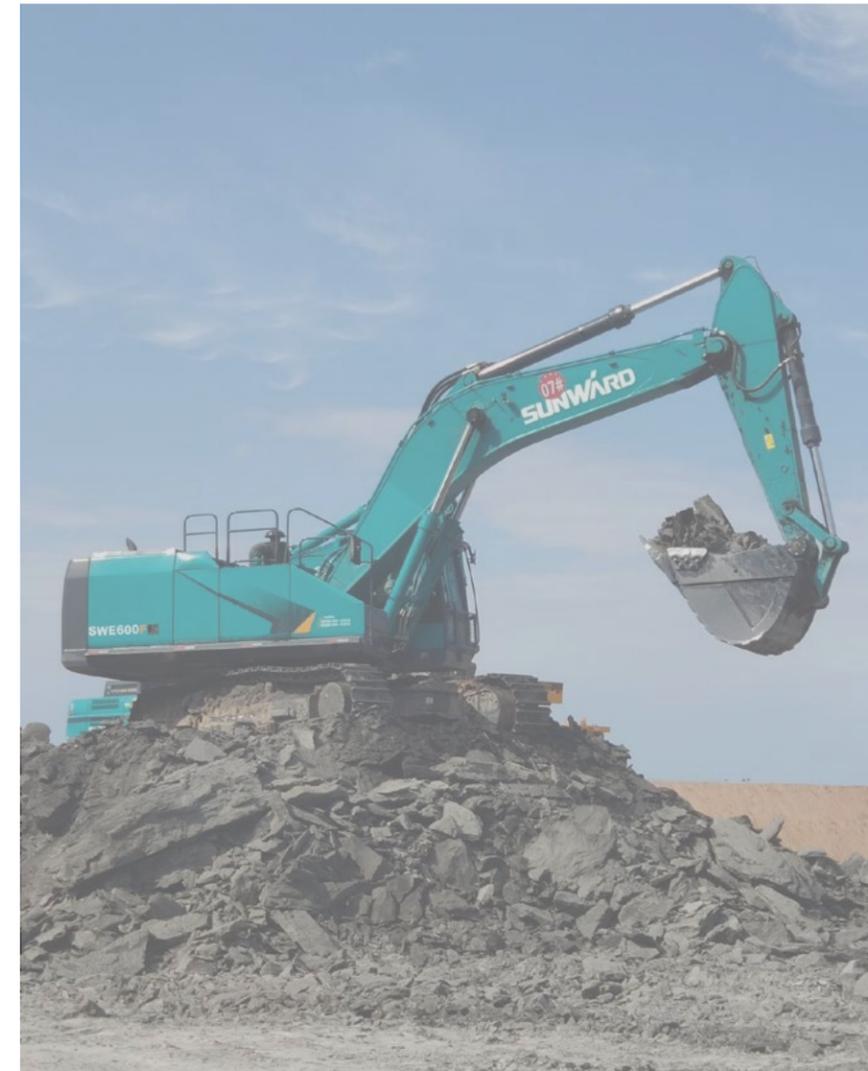
11

- 11 КАМАЗ при участии ФРП запустил в Татарстане новое производство мостов
- 40 Итоги 2025 г. на рынке коммерческого транспорта и спецтехники: цифры и прогнозы
- 42 «Казань Агро — 2026»: итоги ключевой агропромышленной выставки Поволжья

ПРЕССРЕЛИЗ

36

- 36 СТТ Ехро 2026: фундамент стратегических решений и опоры для бизнеса в эпоху рыночных вызовов. Открыта регистрация посетителей
- 39 SINOTRUK обновил рекорд по экспорту тяжелых грузовиков
- 39 ЧЗСА увеличит выпуск продукции на 20% благодаря запуску нового обрабатывающего центра
- 45 FORLAND 8: универсальное решение, проверенное российскими дорогами


**«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

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

Выход в свет: 30 марта 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. Рекламуемые 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+

Учредитель информационного портала
и издатель журнала
«Спецтехника и транспорт»

Оператор специализированных
выставок
и мероприятий

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

**СпецТехника
И ТРАНСПОРТ**

**100+
TECHNO
BUILD**



«УРАЛАВТОПРИЦЕП» УВЕЛИЧИЛ УРОВЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ ДО 90%



В 2025 году компания «Уралавтоприцеп» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») до 90% заменила импортные компоненты в производстве прицепной техники грузоподъемностью до 2 тысяч тонн. Были разработаны и запущены в серийное производство опорные устройства для поддержания полуприцепов, не соединённых с тягачом, а также поворотные оси, изготавливаемые на высокоточном оборудовании завода.

Удалось наладить сотрудничество с новыми партнерами: шины — Нижнекамский и Ярославский заводы, шкворни — компания «Роскар», системы ABS и EBS — новые отечественные поставщики.

«В июле 2025 года 30 моделей осевых агрегатов, 270 моделей прицепов и полуприцепов производства ПАО «Уралавтоприцеп» были зарегистрированы в реестре промышленной продукции (РПП) Минпромторга РФ и 400 моделей прицепов и полуприцепов находятся на оформлении. Это подтвердило полный цикл производства на территории России и соответствие требованиям национального режима закупок», — сообщает производитель.

ДСТ-УРАЛ ПРЕЗЕНТОВАЛ В САУДОВСКОЙ АРАВИИ РОБОТИЗИРОВАННЫЕ ПЛАТФОРМЫ И БЕСПИЛОТНУЮ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННУЮ ТЕХНИКУ



Завод «ДСТ-УРАЛ» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») презентовал в Саудовской Аравии, в рамках выставки INNOPROM роботизированные платформы и беспилотную специализированную технику

«ДСТ-УРАЛ демонстрирует решения, позволяющие автоматизировать сложные задачи в строительстве, сельском хозяйстве

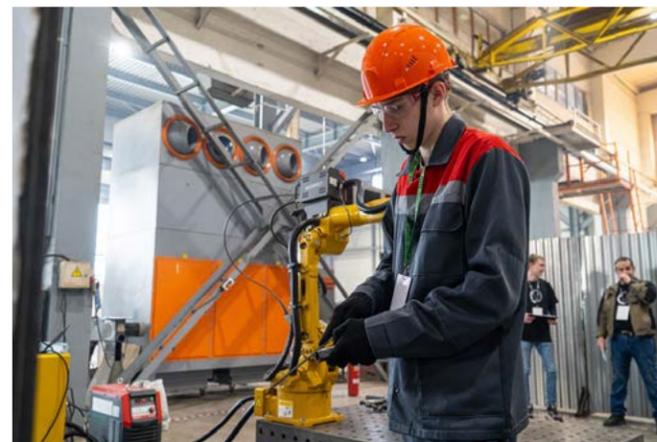
и промышленности. Это машины, способные работать по заранее заданным маршрутам с высокой точностью, что критически важно для масштабных инфраструктурных проектов Королевства», — сообщила компания.

Главным технологическим сюрпризом стенда стала уникальная интерактивная возможность: гости выставки в Эр-Рияде могут в реальном времени через специальный пульт управления контролировать работу настоящей техники

ДСТ-УРАЛ, находящейся на испытательном полигоне на Южном Урале в России. Технологии, позволяющие оператору управлять техникой на расстоянии, особенно актуальны для региона с экстремальным климатом. Посетители могут на собственном опыте оценить, как можно выполнять задачи, находясь за тысячами километров от самой машины, в комфортном и безопасном окружении.

Компания также презентует свои разработки в области цифровых двойников и сервисов, где технологии AR помогают в обслуживании, диагностике и обучении операторов.

НА КРМЗ ПРОХОДИТ ВСЕРОССИЙСКИЙ ЧЕМПИОНАТ ПО ПРОФМАСТЕРСТВУ В НАПРАВЛЕНИИ «РОБОТИЗИРОВАННАЯ СВАРКА»



На Краснокамском ремонтномеханическом заводе (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») проходит региональный этап Всероссийского чемпионата по профессиональному мастерству «Профессионалы». Предприятие стало площадкой для состязаний по компетенции «Роботизированная сварка».

Участники регионального этапа Чемпионата — студенты Краснокамского политехнического техникума (КПТ). Они показывают свои навыки в четырех конкурсных модулях: от наладки сварочного робота и оснастки до изготовления изделия.

Оценивает результаты экспертная группа, которую возглавляет Данил Желудков, преподаватель техникума. Индустриальным экспертом от КРМЗ является начальник участка листообработки Игорь Рогожин.

Данил Желудков, преподаватель профессиональной подготовки КПТ, главный эксперт:

— Владение навыками роботизированной сварки охватывает несколько технических профессий: электрик, механик, сварщик, оператор-наладчик. Конкурсные модули направлены на проверку компетенций участников по каждому направлению, задания сложные и объемные. Но это того стоит, ведь освоение роботизированной сварки для молодого рабочего очень перспективно в связи со стремительным развитием автоматизации российской промышленности.

Участники готовились к профессиональному состязанию на базе техникума и двух предприятий-партнеров чемпионата — КРМЗ и компании «Ионные технологии». Победитель региональных состязаний будет представлять Пермский край на финальном этапе чемпионата.

Дмитрий Теплов, директор КРМЗ:

— Рады показать ребятам будущее промышленности, где роботизация уже не просто тренд, а часть жизни современного предприятия. Роботизированная сварка выводит предприятие на принципиально новый уровень производительности. Без таких технологий уже невозможно соответствовать требованиям рынка: заказчики ждут не только качества, но и скорости,

гибкости, снижения себестоимости производства. Важно понимать, что роботы не заменяют специалистов, а расширяют их возможности. И профессиональный чемпионат показывает молодежи, что профессия сварщика сегодня — это высокотехнологичная инженерная работа с программированием, 3Dмоделированием и настройкой сложных систем.

Параллельно конкурсным испытаниям на базе Краснокамского политехнического техникума проходит деловая программа чемпионата. В её рамках организованы профориентационные мероприятия для школьников Краснокамского муниципального округа, встречи с представителями предприятий, мастерклассы и дискуссии о перспективах отрасли, экскурсии для студентов по КРМЗ, ПФ «Сокол» и другим производствам.

Чемпионат проводится в рамках федерального проекта «Профессионалитет» национального проекта «Молодёжь и дети». Федеральный оператор — Институт развития профессионального образования.

На КРМЗ сегодня работают два роботизированных сварочных комплекса. Первый был запущен ещё в 2011 году, второй, более современный и производительный, введен в эксплуатацию в конце 2025 года.

ЛОКАЛИЗАЦИЯ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ КИТАЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ



Популярность китайских автомобилей в нашей стране говорит о том, что последние годы производители слушают наших покупателей и дорабатывают технику под особенности местного климата. Это подтверждает и агентство «Автостат»: за восемь месяцев этого года в пятерке наиболее продаваемых автобрендов четыре из Поднебесной.

Покупка автомобиля — шаг 1. Его обслуживание — шаг 2. И тут у потребителя разбегаются глаза от многообразия канистр на полках и советов. Отечественные производители смазочных материалов активно вводят в свой ассортимент новую продукцию, которая соответствует требованиям производителей. Разбираемся в нюансах.

Ряд производителей смазочных материалов на протяжении многих лет сотрудничал с ведущими международными автопроизводителями и в том числе налаживал сотрудничество с китайскими автоконцернами. Важно, что отечественные нефтяники производят масла не только для станций техобслуживания, но и поставляют их на конвейеры для первой заливки. Еще они выпускают фирменные канистры под брендом автопроизводителей. Например, только в этом году ЛУКОЙЛ сообщил о партнерстве с HONGQI и HAVAL. Как уточняют в компании, масла адаптированы для российских условий эксплуатации, прошли полную программу испытаний под контролем автопроизводителя и соответствуют международным отраслевым стандартам качества API и ACEA. И кстати в сервисных центрах брендов стараются предлагать именно

фирменные масла как в гарантийный, так и в постгарантийный период. В целом владельцам автомобилей важно помнить, что при подборе смазочных материалов нужно ориентироваться на рекомендации производителя. К слову, часто в названии продуктов и на этикетках канистр также указана полезная информация, например, для каких моделей подходит та или иная жидкость.

Наличие собственных технологий по производству присадок и масел, продуктивная многолетняя работа с производителями техники является аргументом при выборе автобрендом партнера, а потребителю гарантирует качество продукта в канистре.

ЗАВОД «ПЛАНТ» НАЧАЛ ВЫПУСК ОСЕВЫХ АГРЕГАТОВ С ДИСКОВЫМ ТОРМОЗОМ ДЛЯ ПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ



Завод «Плант» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») начал выпуск осевого агрегата 2205P-2912030-340 с дисковым тормозом на кассетном подшипнике (9 тонн). Произведены испытания пробных партий. На данный момент запущен процесс установки на серийную технику партнеров.

Балка оси изготовлена из конструкционной легированной стали 18ХГТ, машиной сварки трением приварены цапфы с последующим отпуском сварного шва. Рычаги подвески — литые корыччатого типа. Ступица колеса составная (наружный фланец ВЧ-50, внутренняя ступица ВЧ-60), в комплектации с кассетными подшипниками диаметром 140мм позволяет достигать максимального пробега, исключая внеплановый ремонт ступичного узла.

Тормозной вентилируемый диск изготовлен из серого чугуна СЧ-25. Оси окрашиваются специальной двухкомпонентной краской, покрытие обеспечивает стойкость к воздействию соляного тумана. Производство осевых агрегатов подтверждено Торгово-промышленной палатой, выдано заключение Минпромторга РФ, о том, что данная продукция является российской.

«ВАРГАШИНСКИЙ ЗАВОД ППСО» РАЗРАБОТАЛ НОВУЮ ПОЖАРНУЮ АВТОЦИСТЕРНУ НА БАЗЕ ШАССИ КОМПАС 12

Компания «Варгашинский завод ППСО» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») совместно с Академией ГПС МЧС России завершила разработку и начал производство новой пожарной автоцистерны АЦ 2,0-20 на базе шасси КОМПАС 12.

Колесная формула шасси 4×2, мощность двигателя составляет 166 л.с., вместимость цистерны для воды — 2000 л, для пены — 120 л. Модель оборудована пожарным центробежным насосом нормального давления НПС-20/100.

Кабина рассчитана на 6 человек, включая водителя. Вооружение: лафетный ствол ЛС-П20У.



Машина успешно прошла все необходимые испытания, включая проверку конструктивной прочности на полигоне ФГУП «НАМИ», и соответствует требованиям ГОСТ, Технических регламентов ТР ТС и нормам Евразийского союза.

Важным этапом стало внесение автоцистерны в реестр Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Это подтверждает её соответствие законодательным требованиям и открывает возможность для участия в государственных закупках по Федеральным законам № 44-ФЗ и № 223-ФЗ.

Сейчас опытный образец передан на опытную эксплуатацию в 14-ю пожарно-спасательную часть ПСО ФПС Управления по ЦАО Главного управления МЧС России по г. Москве, где будет находиться до июня 2026 года. После завершения опытной эксплуатации и получения положительного заключения специалистов будет рассмотрен вопрос о принятии данной модели на вооружение подразделений пожарной охраны МЧС России.

АЛТАЙЛЕСМАШ ПРЕДСТАВИЛ ЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ САМОХОДНУЮ МАШИНУ НА ГУСЕНИЧНОМ ШАССИ

Как стало известно Telegram-каналу Agrotech, завод «АЛТАЙЛЕСМАШ» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представил энергетическую самоходную машину СЭМ-4 на гусеничном шасси ТЛ-5АЛМ, предназначенную для работы в условиях бездорожья.

«В данной комплектации реализован комплекс оборудования для контактной стыковой сварки обычных и толстостенных труб. Машина применяется при строительстве и ремонте трубопроводов различного назначения — для диаметров от 57 до 325 мм и толщины стенки от 4 до 20 мм», — сообщил производитель.



Сварочный модуль размещён в передней части шасси и подаётся на монтаж краноманипуляторной установкой, расположенной за кабиной. Используется модернизированная КМУ ГМ-12 собственной разработки предприятия, оснащённая гидравлической лебёдкой. Машина оборудована дизель-генератором номинальной мощностью 360 кВт, КУНГ-модулем с технологическим оборудованием сварочного комплекса и шкафом управления.

SINOTRUK ОБНОВИЛ РЕКОРД ПО ЭКСПОРТУ ТЯЖЕЛЫХ ГРУЗОВИКОВ



По итогам 2025 года SINOTRUK впервые стал крупнейшим в мире продавцом тяжелых грузовиков, реализовав 300 тыс. единиц. А в январе 2026 года компания установила новый рекорд для китайского экспорта в данной подотрасли машиностроения, отгрузив на внешние рынки 16 тыс. автомобилей.

Общий объем продаж международного машиностроительного концерна SINOTRUK в 2025 году превысил 440 000 единиц коммерческого автотранспорта, что на 22,5% больше результатов 2024 года. Из них 300 000 единиц пришлось на тяжелые грузовики, что позволило компании четвертый год подряд занять первое место на китайском рынке и впервые стать крупнейшим в мире продавцом автотранспортных средств в данном сегменте.

Ключевым фактором роста стали показатели за рубежом. Так, годовой экспорт тяжелых грузовиков превысил 150 000 единиц, увеличившись более чем на 14% относительно 2024 года. Таким образом, SINOTRUK 21-й год подряд сохраняет позицию ведущего китайского экспортера в этом сегменте. При этом объемы ежемесячных поставок на внешние рынки превышали 15 000 единиц в течение трех месяцев подряд, прежде чем в январе 2026 переступили порог в 16 000 единиц. Так компания обновила рекорд национальной индустрии, улучшив свой собственный результат.

Итоги деятельности компании отразились на ее рыночной капитализации. В январе текущего года акции SINOTRUK, котирующиеся на Гонконгской фондовой бирже, достигли рекордного уровня, и стоимость компании впервые превысила 100 млрд гонконгских долларов.

Росту показателей компании способствовало развитие мощностей и локализация производств. К 2026 году в 27 странах функционирует 37 сборочных предприятий КД, в том числе открытый в конце прошлого года завод в Алжире. Концерн также расширил зарубежную сервисную сеть, которая теперь насчитывает более 700 станций технического обслуживания и центров по продаже запасных частей.

Сегодня автомобили, производимые SINOTRUK, продаются более чем в 150 странах на шести континентах. Более миллиона тяжелых грузовиков эксплуатируется по всему миру. По мере постепенного восстановления мирового спроса на коммерческие автомобили компания планирует продолжать инвестировать в разработку продуктов и технологий, повышение экономической эффективности и дальнейшего развитие сервисной инфраструктуры.

Двигаясь в соответствии с глобальной стратегией, компания не только фокусируется на ключевых брендах тяжелой коммерческой техники SITRAK и HOWO,

но и развивает производство легких грузовиков и пикапов. Таким образом, основными векторами бизнеса являются: расширение продуктовой матрицы, локализация, обеспечение технической поддержки, оптимизация системы управления и постоянное повышение квалификации сотрудников компании и ее авторизованных дилеров.

«ГАЗЕЛЬ NN» И «ГАЗЕЛЬ NEXT» ПОЛУЧИЛИ НОВЫЙ ОТТЕНОК SILVER BLUE



Компания «Современные транспортные технологии» сообщает о расширении заводской палитры цветов у семейств автомобилей «Газель NN» и «Газель Next». Теперь машины окрашиваются в новый серебристо-синий оттенок Silver Blue.

Новый цвет предлагается в исполнении металлизированной эмали. Такое решение подчеркивает геометрию кузова и придает автомобилю более выразительный облик. На текущем этапе оттенок «Silver Blue» доступен для цельнометаллических фургонов «Газель NN», «Соболь NN» и «Газель Next» в однорядном и двухрядном исполнении. Со временем новый цвет будет доступен для всех модификаций «Газель Next», «Соболь NN» и «Газель NN».

Ранее «Газель NN» и «Соболь NN» в полноприводном исполнении получили систему курсовой устойчивости (ESC), повышающую уровень активной безопасности. В состав системы входит целый комплекс ассистентов, который включает в себя ABS (антиблокировочная система), ASR (антипробуксовочная система), BAS (ассистент экстренного торможения), EBD (электронная система распределения тормозных усилий), HSA (система помощи при трогании на подъем).

УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД СПЕЦТЕХНИКИ ВЫПУСТИЛ НОВУЮ СПЕЦМАШИНУ ДЛЯ КИСЛОТНОЙ ОБРАБОТКИ СКВАЖИН

Уральский завод спецтехники (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил новую модель агрегата кислотной обработки скважин АКОС на полноприводном четырехосном шасси КамАЗ 63501.

Машина используется в нефтегазовой сфере. В процессе эксплуатации скважины сталкиваются с неизбежными проблемами, среди которых образование парафиновых и солевых отложений, накопление смолистых осадков и коррозионные повреждения. После обработки соляной кислотой в пласте образуется сеть микротрещин и каверн, что значительно улучшает фильтрационные характеристики породы.

Мощный КамАЗ 63501-23025-52 обеспечивает маневренность и проходимость в сложных условиях.



Модель оборудована дизельным двигателем КамАЗ 740.725-360 с мощностью 265 кВт (≈360 л.с.) и высоким крутящим моментом. На машине установлен трехплунжерный насос НРМ-32К с редуктором, способный работать при максимальном давлении до 50 МПа и подаче до 25 л/с. Бак выполнен из стеклопластика объёмом 12 м³ с уровнем и системой контроля предельного наполнения.

Предназначение АКОС — транспортировка и нагнетание кислотных составов (соляная и плавиковая кислота, до 25 % концентрации) в скважины, включая смеси с поверхностно-активными веществами. Комплектация: кислотостойкие трубопроводы и манифолд, рукава, шарнирные колена, комплект инструментов и ЗИП для обслуживания.

РОССИЙСКИЙ ЗАВОД ПОКАЗАЛ СВОЙ НОВЫЙ ТОПЛИВОЗАПРАВЩИК



Российский производитель прицепной техники «КАПРИ» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») показал новый авиационный топливозаправщик, выпущенный на мощностях завода.

Вместимость модели составляет 29 000 литров. Техника изготовлена из алюминиевого сплава. Проект реализован совместно с ООО «Туполев-Сервис». Другие детали производитель пока не раскрывает.

ЗАВОД «ПРОФЕССИОНАЛ» ЗАКЛЮЧИЛ СПИК В РАМКАХ ПРОЕКТА ПО ВЫПУСКУ СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ

Завод «Профессионал» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») подписал специальный инвестиционный контракт (СПИК) с Минпромторгом России и правительством Ивановской области.

Документ предусматривает модернизацию производства для выпуска мини-экскаваторов, экскаваторов-погрузчиков, фронтальных погрузчиков, колесных и гусеничных экскаваторов. Объем инвестиций — 2,5 млрд рублей.



«СПИК нам даст возможность намного быстрее стартовать и выйти на хорошие объемы по производству дорожно-строительной техники. Мы планируем через два года производить 100 единиц в месяц. Также мы строим, но уже вне СПИКа, завод по производству дорожно-строительной техники в особой экономической зоне «Иваново». И там же при поддержке иностранных инвесторов планируем производить комплектующие к этой технике», — поделился планами учредитель ГК «Профессионал» Николай Сергеев.

UMG ПРЕДСТАВИТ В МОСКВЕ НОВЫЙ ЭКСКАВАТОР-ПОГРУЗЧИК НА РАВНОВЕЛИКИХ КОЛЕСАХ



Компания UMG (завод группы входит в Ассоциацию «Росспецмаш») планирует представить новый экскаватор-погрузчик на равновеликих колесах. Модель сохранит индекс TLB 945, но к этому обозначению вероятнее всего добавятся дополнительные буквы.

За прошедший год на основе постоянного диалога с потребителями был разработан целый ряд существенных конструктивных изменений.

В 2025 году уже были внедрены несколько решений, связанных с отсеком силовой установки, а также с экскаваторным рабочим оборудованием. В новой модели большое внимание уделено переднему погрузочному рабочему оборудованию: улучшены как геометрические и силовые параметры, так и производительность машины. Глубокому переосмыслению подверглась силовая установка, в ее составе трудится новейший отечественный двигатель. Пару ему составят две новейшие гидравлические системы с управлением джойстиком и рычагами.

В составе силовой установки также внедрена новая система охлаждения с новым капотом, у машины новый топливный бак увеличенной емкости. Шасси получило обновление в виде новой трансмиссии. Техника будет представлена в рамках выставки СТТ.

«КУРГАНМАШЗАВОД» ПОСТАВИЛ ВЕЗДЕХОД ТМ-140 ДЛЯ РАЗВЕДКИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В ЯКУТИИ



«Курганмашзавод» холдинга «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех отгрузил первый в этом году гусеничный вездеход ТМ-140. Машина будет эксплуатироваться в Республике Саха (Якутия) в условиях снежной целины, вечной мерзлоты и горной местности.

Снегоболотоход приобретен Хабаровским геологоразведочным предприятием холдинга «ОГК Групп». Он будет доставлять грузы геологам, ведущим разведку полезных ископаемых в Якутии. Машина прошла многоуровневые испытания и укомплектована пассажирским модулем, дополнительным баком и лебедкой.

Курганские снегоболотоходы зарекомендовали себя как надежная техника для работы в северных регионах. Кабина ТМ-140 вмещает до 7 человек и обеспечивает комфорт в условиях низких температур. В жилом пассажирском модуле может удобно разместиться вахтенная смена из восьми человек. Запас хода машины грузоподъемностью 4 тонны при установке дополнительных топливных баков увеличивается с 550 до 870 км.

Гусеничные вездеходы «Курганмашзавода» успешно применяются в нефтегазовой и горной добывающей отрасли, используются поисково-спасательными отрядами МЧС России в северных регионах страны — Республиках Коми и Саха (Якутия), Архангельской и Мурманской областях, Чукотском автономном округе и Красноярском крае.

Напомним, что с прошлого года Курганмашзавод возобновил крупносерийное производство гусеничных плавающих вездеходов ТМ-140. В текущем плане производства — 40 машин. Приобрести технику можно будет в базовой комплектации с грузовой платформой, а также в комплектациях с пассажирским модулем, с кран-манипуляторной установкой либо модулем-мастерской. По желанию заказчика на любую из них возможен монтаж дополнительного оборудования.

ТМ-140 стал одним из героев видеопроекта Госкорпорации Ростех #НашКраш. В ходе испытаний машина выдержала прыжок в водоем с трамплина и смогла заехать в крутую гору с грузом массой 6 тонн, что в 1,5 раза превышает заявленную грузоподъемность отечественного снегоболотохода.

УРАЛСПЕЦТРАНС ВЫПУСТИЛ НОВЫЙ МОЛОКОВОЗ

Компания «УралСпецТранс» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустила новый молоковоз вместимостью 27 м³. Полуприцеп-цистерна ППЦПТ 27КТ-42ЛЛ-4 SEVEREST предназначена для транспортирования и кратковременного хранения пищевых жидкостей: молока, воды, масла, патоки, воска и других.



Цистерна круглого сечения, самонесущая на подкатной тележке. Термоизоляция обеспечена матами из базальтового волокна с алюминиевой фольгой и армированной базальтовой тканью повышенной плотности толщиной 150 мм. Модель имеет 4 секции и выполнена из нержавеющей стали А11 304 (лист, 3мм), материал корпуса — нержавеющая сталь AISI 304 толщиной 0,8мм. Каждая секция цистерны имеет свой донный клапан, все секции соединены в единую сливную магистраль.

Масса снаряженного полуприцепа составляет 8 350 кг, масса перевозимого груза — не более 27 810 кг, полная масса полуприцепа — не более 36 160 кг. Емкость изнутри проходит процесс пассивации, что позволяет улучшить свойства нержавеющей стали после ее обработки, гибки и сварки. Заливная горловина находится в экологическом коробе с верхней крышкой, который оснащен системой слива разлитой жидкости. Узел разгрузки ДУ 80 с дисковым затвором расположен в задней части цистерны, в ящике из нержавеющей стали.

UMG ПРЕДСТАВИЛА ОБНОВЛЕННЫЙ ГУСЕНИЧНЫЙ ЭКСКАВАТОР E225C LR



Компания UMG (завод группы входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представила обновленный гусеничный экскаватор E225C LR. Модель получила новую модификацию с двигателем КАМАЗ 667-й серии.

С целью увеличения надежности при эксплуатации в тяжелых условиях для рабочего оборудования были применены более прочные марки стали

отечественных производителей, что позволяет уверенно работать с грунтами 4-й категории.

Для расширения области применения машин UMG E225C и E245C было разработано, испытано и внедрено в серийное производство сверхдлинное рабочее оборудование с радиусом копания 16 метров и глубиной копания 12,27 метра, позволяющее увеличить геометрические параметры рабочей зоны при сохранении устойчивости.

РОССИЙСКИЙ ПОЛУПРИЦЕП ДОСТАВИЛ ПОЛОТНО ОТ ШЛЮЗА ДЛЯ АЭС В ТУРЦИИ



На 7-осном полуприцепе Тверьстроймаш AL94 доставили полотно от шлюза для строящейся АЭС «Аккую», которая станет первой такой станцией в Турции.

Компания «Тверьстроймаш» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») сообщила, что ширина негабаритного груза составила 7,5 м — автопоезд шел в сопровождении. Маршрут протяженностью 4500 км пройден без проблем. AL94 — это одна из самых грузоподъемных моделей в линейке завода, созданная для требовательных перевозок. Платформа с раздвижением по длине от 11 до 19 метров, предусматривает две высоты езды.

АЭС «Аккую» включает четыре энергоблока. Мощность каждого из них составляет 1200 МВт, общая проектная мощность — 4800 МВт. Строительство АЭС осуществляет АО «Аккую Нуклеар», дочерняя компания «Росатома».

ЗАВОД «РЕГИОН 45» ВЫПУСТИЛ СПЕЦОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЛЕДОВЫХ ПЕРЕПРАВ

Завод дорожной техники «Регион 45» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил специализированное оборудование для строительства и усиления ледовых переправ. Машины уже отгружены заказчику.

«Техника позволяет формировать прочное ледяное основание путём послойного распределения воды, обеспечивая безопасность и надёжность зимних трасс, рассчитанных на движение тяжёлого транспорта», — сообщает компания.

Оборудование ЗДТ «Регион 45» размещено на шасси КамаЗ-65222 и включает утеплённую цистерну емкостью 15 м³ с системой закачки, распределения и обогрева воды.

Модель была доработана с учётом пожеланий заказчика и спроектирована для работы в условиях низких температур.

ЛУЧШИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШИХ ПРОЕКТОВ



ООО Производственно-коммерческая фирма "АВА"
620000, Россия, г. Екатеринбург,
ул. Мамина-Сибиряка, 58-708
E-mail: ava@avald.ru
Тел.: (343) 355-31-36
(343) 355-31-37
(343) 355-31-39
www.ava-ltzc.ru

**ПОДШИПНИКОВЫЕ
ОПОРНО-ПОВОРОТНЫЕ
УСТРОЙСТВА**

CCS
RMRS
ISO 9001
Сертификаты

ДИАПАЗОН ДИАМЕТРОВ ОТ 100 ММ ДО 10000 ММ

АНТЕННЫ И РАДАРЫ



ГОРНОРУДНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА



РОБОТОТЕХНИКА



СУДОСТРОЕНИЕ



ЛЕСНЫЕ МАШИНЫ



УПАКОВОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



На какие сервисные услуги могут рассчитывать предприятия от производителей масел? Рассказываем на примере работы ЛУКОЙЛ

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

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

Здесь входят:

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

● Анализ проб в мобильной лаборатории непосредственно на площадке и в аккредитованной лаборатории

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

Также предприятия в различных отраслях устанавливают стационарные модули. Например, автопарки выбирают компактные модули под масла, антифризы и трансмиссионные жидкости. Более того, автопарки привлекают ЛУКОЙЛ для забора проб и проведения экспресс-аналитики

непосредственно в ремонтной зоне состояния агрегатов и смазочных материалов.

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

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

КАМАЗ при участии ФРП запустил в Татарстане новое производство мостов

КАМАЗ в целях повышения локализации запустил в Набережных Челнах Республики Татарстан производство мостов для своих грузовых автомобилей. Реализация проекта позволит обеспечить выпуск ведущих мостов для всей линейки автомобилей КАМАЗ.

«Фонд развития промышленности предоставил льготный заем в размере 5 млрд рублей по ставке 1% годовых на создание производства мостов для грузовиков КАМАЗ. С привлечением других займов Фонда автозавод развивает производство двигателей, деталей кабины и заготовок коленчатого вала, расширяя собственную компонентную базу. Всего по специальной программе «Автокомпоненты» ФРП профинансировал около 100 проектов на 120 млрд рублей. Эти проекты направлены на углубление локализации и обеспечение технологического суверенитета российского автопрома», — отметил директор ФРП Роман Петруца.

Предприятие будет выпускать мосты для автомобилей поколения К3, а также для автомобилей нового поколения К5: лёгкие, компактные и с повышенным ресурсом.

«Освоение выпуска мостов для нового поколения семейства грузовиков К5 позволяет заместить импорт этих сложных агрегатов. Что важно, все их ключевые компоненты также имеют российское происхождение. Тем самым наш флагман автомобильной индустрии продолжает курс на технологический суверенитет. Реализация проекта стала возможной благодаря сложению усилий Правительства России, руководства Республики Татарстан и предприятия», — рассказал первый заместитель Председателя Правительства РФ Денис Мантуров.



«Символично, что мы открываем завод мостов в день 50-летия со дня выпуска первого грузовика КАМАЗ. Это ещё одно свидетельство роста и развития компании. Я с гордостью могу доложить ветеранам, что предприятие в надёжных руках нового поколения камазовцев. В современных условиях крайне важно развивать российские промышленные площадки и быть технологически независимыми. Сегодня мы совершаем ещё один важный шаг на этом пути. Желаю заводу больших производственных успехов и востребованности продукции!», — сказал генеральный директор «КАМАЗа» Сергей Когогин.

Реализация проекта позволит обеспечить выпуск ведущих мостов собственного производства для всей линейки автомобилей КАМАЗ.

Флагманские мосты нового поколения для автомобилей КАМАЗ К5 обладают рядом преимуществ на фоне конкурентов. Так, за счет уникальной технологии получения цельнолитого картера моста, включающей цапфы, тормозные суппорта



и кронштейны подвески, увеличена нагрузочная способность. Результаты стендовых испытаний подтверждают долговечность картеров более 6 млн циклов, что превосходит классический штампованный картер в шесть раз. За счет применения стенок картера разной толщины удалось снизить вес моста.

PRISTA® OIL / ВЫБОР ЛИДЕРОВ

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 ПРИСТА® 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



PRISTA® OIL / НАДЁЖНЫЙ ПОСТАВЩИК

Эксплуатация тяжелой техники – это постоянные испытания для силовых агрегатов. В современном мире, где каждый час простоя техники приводит к ощутимым финансовым потерям, надежность двигателя и трансмиссии становится не просто пожеланием, а необходимостью. Решение этих проблем лежит в грамотном выборе смазочных материалов.

PRISTA® OIL - Ваш щит от дорогостоящих поломок и надежная опора Вашему бизнесу. **PRISTA® OIL** – это не просто масла и смазки, это результат многолетних исследований и разработок, соответствие международным стандартам, спецификациям и требованиям OEM-производителей.

МАКСИМАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДВИГАТЕЛЯ

PRISTA® SHPD VDS-3 – это масло премиум-класса, разработанное при участии специалистов **VOLVO GROUP** с учетом строжайших требований для тяжелых дизельных двигателей.

ACEA E7, API CI-4/SL, MB Approval 228.3, MAN M 3275-1, Volvo VDS-3, Caterpillar ECF-2, Renault Trucks RLD-2, RXD, Cummins 200 76/77/78, Mack EO-N, EO-M Plus, MTU Type 2, Global DHD-1, Detroit 93K215, Deutz DQC-III-10

Производится по эксклюзивной формуле из премиальных синтетических и минеральных компонентов, усиленных инновационным пакетом высокоэффективных присадок. Это гарантирует превосходные эксплуатационные качества и максимальную защиту двигателя даже в экстремально жестких условиях эксплуатации. Рекомендуется для всех типов коммерческой техники с двигателями стандартов Euro I—V, оборудованных системами EGR и SCR.

НАДЁЖНАЯ ЗАЩИТА ТРАНСМИССИИ

PRISTA® EP GL-5 – это высококачественный продукт, разработанный для защиты и обеспечения бесперебойной работы трансмиссий спецтехники, работающих в самых суровых условиях.

API GL-5, ISO 6743/6 ISO-L-CKT, MAN 342 Type M-1, 342 Type M-2, Volvo STD 1273.10, ZF Specification TE-ML 05A/07A/08/12E/16B/16C/17B/19B, MIL-L 2105D

Производится из специально отобранных высококачественных, и гидрофинирированных базовых фракций, и беззольного пакета присадок, содержащего фосфор и серу. Предназначены для смазывания любого вида гипoidных, конических со спиральными зубьями, двухоборотных и задних передающих мостов, включающих червячные передачи, используемые в моторных транспортных средствах и промышленности.

ЗАЩИТА ПОДШИПНИКОВ И УЗЛОВ ТРЕНИЯ

PRISTA® Li Complex EP 2 - универсальная литиевая смазка для подшипников скольжения и качения, шестерней и других механизмов, работающих при высоких нагрузках (в присутствии воды и солей), а также при непрерывной ударной нагрузке.

ISO 6743-9 L-XBDIB 2 DIN 51502, DIN 51825 KP 2 R-40

Температурный диапазон применения составляет от -40°C до +180°C. Производится из минерального базового масла с высокой вязкостью, комплексного литиевого мыла в качестве загустителя и набора специальных присадок. Предназначена для долговременной смазки подшипников качения и скольжения, шарниров, карданных соединений и других узлов трения спецтехники, подверженных высоким нагрузкам.

Полезные советы от PRISTA® OIL:



Новости и события от PRISTA® OIL:



БЕСПЛАТНЫЕ тесты от PRISTA® OIL:



25 лет инноваций: SUNWARD отмечает юбилей производства экскаваторов

SUNWARD Intelligent Equipment Group, входящая в топ-20 мировых производителей экскаваторов, отмечает 25-летие с начала разработки собственной линейки экскаваторов. За четверть века компания выпустила более 50 моделей экскаваторов – от компактных 0,8-тонных машин до 200-тонных гигантов, – сочетающих надежность, инновации и экологичность. Техника экспортируется в более чем 100 стран через сеть свыше 250 дилеров, включая Россию, Европу, США, Австралию и Африку.



КЛЮЧЕВЫЕ ВЕХИ: ОТ ПИОНЕРА ДО ГЛОБАЛЬНОГО ИГРОКА

Линейка экскаваторов SUNWARD стартовала с прорывов, задавших тон всему рынку.

- В 2001 году – начало разработки и производства мини-экскаваторов серии SWE — первых в своем классе в Китае, заложивших фундамент для компактной техники, востребованной в городском строительстве и ландшафтных работах.

- В 2002 году состоялся запуск серийного производства моделей SWE-08B и SWE-17B.

- В 2004 году SUNWARD становится первым китайским производителем, экспортирующим технику в Европу, и возглавляет рейтинг среди китайских брендов на континенте.

- К 2009 году компания представляет первый в мире интеллектуальный экскаватор и первый гибридный в Китае, превосходящий тренды на автоматизацию и снижение выбросов.

- В 2010 году SUNWARD вошел в историю Книги

рекордов Гиннеса, когда финн Юкка Мутанен преодолел на мини-экскаваторе SWE17B дистанцию длиной 942 километра, подтвердив надежность и выносливость техники в экстремальных условиях.

В том же году компания отличилась созданием специализированных моделей, таких как экскаваторы-амфибии для дноуглубительных работ, широко используемые в проектировании водных путей, озерах и речных системах.

- В 2013 году SUNWARD запустило производство 20-тонных экскаваторов, усилив позиции в среднем классе для строительных и карьерных работ.

- В 2022 году состоялся дебют электрических моделей SWE10FE и SWE20FE в Европе — с нулевыми выбросами и минимальным шумом, идеальными для городских и экологически чувствительных зон.

- В 2025 году прошла презентация 163-тонного карьерного экскаватора SWE1650F с двумя

двигателями Cummins (каждый мощностью по 765 л.с.) и 10-кубовым ковшом.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ: ИННОВАЦИИ, ЭКОЛОГИЧНОСТЬ И КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

Сегодня экскаваторы SUNWARD — это не только разнообразие моделей, но и передовые технологии: интеллектуальные системы, гибридные двигатели, амфибийные опции и zero-emission решения. Компания всегда держала курс на изготовление именно высококачественных машин, отличающихся усиленной конструкцией и улучшенной эргономикой. В линейке машин используются двигатели ведущих мировых производителей Cummins, ISUZU с электронным управлением, ориентированные на высокую производительность, низкий расход топлива и экологичность. Гидравлические системы оснащаются современными насосами Kawasaki, Hengli с точным управлением потоками,

обеспечивая плавность движений и высокий уровень контроля со стороны оператора. Эксплуатационный парк по миру исчисляется десятками тысяч единиц, а дилерская сеть обеспечивает оперативную поддержку клиентов по всему миру. Компания последовательно вкладывает средства в развитие цифровых технологий, внедрение искусственного интеллекта и телематики, обеспечивая предиктивное обслуживание и мониторинг состояния техники в режиме реального времени.

ЭКСКАВАТОРЫ SUNWARD В РОССИИ

Продукция SUNWARD включает самую широкую линейку экскаваторов в России, специально оборудованную под разнообразные условия эксплуатации. Техника востребована в строительстве, ЖКХ, добыче полезных ископаемых и инфраструктурных проектах. Российское представительство имеет центральный склад запчастей в Москве с более чем 50 сервисных центров по всей стране. Сотрудники сервисной службы дилеров проходят регулярное повышение квалификации в учебном центре ООО «Санвард Рус», поддерживая высокие стандарты качества обслуживания и технической поддержки.

Постоянный обмен информацией с конструкторской командой в Китае помогает поддерживать высокое качество и конкурентоспособность выпускаемой техники. Регулярные исследования рынка позволяют точно определять тенденции спроса и разрабатывать наиболее эффективные и экономически обоснованные технические решения.

«Стратегия SUNWARD направлена на максимальное удовлетворение запросов клиента, обеспечение высокого уровня доступности запчастей и оперативной технической поддержки, а также постоянное совершенствование конструкций машин для соответствия российским реалиям и мировым стандартам», — отмечает вице-президент компании Александр Марков.





МОДЕЛКИ СПЕЦТЕХНИКИ

Удивляйте сувенирной продукцией
СВОИХ VIP КЛИЕНТОВ

Здесь может быть
ваш логотип



+7 (922) 156 13 01

+7 (343) 382-48-89

info@mikatrade.ru

MIKATRADE.RU



для быстрого
консультирования и
заказа на сувенирную
продукцию

«Джак Автомобиль» выводит на рынок 20-тонный JAC N200 с третьей поворотной осью, не имеющий аналогов на рынке

Эксклюзивный дистрибьютор JAC в РФ совместно с новосибирским заводом «АВМАтех» создали JAC N200 6x2 — единственное трехосное шасси в сегменте 20-тонников на российском рынке. Производительная и маневренная машина, разработанная по запросу отечественных потребителей, предназначена в основном для застройки под мусоровозы и спецтехнику, которые могут перевозить грузы без нарушения правил весогабаритного контроля при 100-процентной загрузке.

«Джак Автомобиль» расширил линейку модификаций 20-тонного JAC N200 с выводом на рынок уже второй версии среднетоннажной модели с дополнительной осью. В 2023 году компания уже представила потребителям JAC N200 с третьей поворотной осью, созданный также в партнерстве с заводом «АВМАтех».

JAC N200 С ПОДЪЕМНОЙ ОСЬЮ

Стимулом для создания такой модификации послужили отзывы крупных ритейлеров, которые приобрели компактные и производительные JAC N200 4x2, но на фоне ужесточения правил перевозок могли загружать машины только на 70% от их максимальной грузоподъемности — на 6,5-7 вместо 10 т. В связи с этим перед дистрибьютором и заводом «АВМАтех» встала задача предоставить клиентам возможность загружать автомобили на 100% без риска перегруза и уплаты штрафов.



Решением, ранее уже опробованным другими брендами, стала доработка шасси дополнительной осью. Ее установка позволила поровну распределить нагрузку между двумя задними осями (по 7,5 т на каждую) и таким образом увеличить массу перевозимого груза.

«На рынке существует небольшой, но стабильный спрос на компактные автомобили с третьей поворотной осью, — рассказал руководитель отдела продаж грузовых автомобилей «Джак Автомобиль» Денис Снеговский. — Ориентируясь на потребности наших клиентов и ритейлеров в целом, мы доработали грузовик. В результате заказчики, которые приобрели трехосный JAC N200 6x2, перестали жаловаться на штрафы. Некоторые новые клиенты тоже оценили преимущества машины и приобрели уже не один грузовик».

После изготовления и тестирования опытного образца JAC N200 6x2 в 2023 году было принято решение о расширении линейки грузовиков JAC и производстве 150 таких машин. На данный момент реализовано 130 из них.

НОВЫЙ JAC N200 6X2 С ПОВОРОТНОЙ ОСЬЮ

В 2025 году линейку JAC N200 было решено дополнить еще одной модификацией — JAC N200 6x2 с поворотной осью. Эта версия шасси разработана для коммунальной сферы и предназначена для застройки под мусоровозы и другую спецтехнику.

«Регоператоры уже знакомы с техникой на наших шасси, и JAC N200 4x2 широко эксплуатируется в коммунальной сфере. Используя опыт создания машин с подъемной осью, мы пошли дальше и предложили рынку еще более интересный продукт, не имеющий аналогов в России, — 20-тонник с третьей поворотной осью», — говорит руководитель отдела продаж грузовых автомобилей «Джак Автомобиль» Денис Снеговский.

Третья поворотная ось с односкатной ошиновкой установлена в заднем свесе базы без изменения заводской конструкции рамы и подвески. 70% компонентов, используемых заводом «АВМАтех» при ее изготовлении, — отечественного производства, 30% комплектующих импортируется из-за рубежа, в основном из Китая. При этом элементы крепления поворотной оси к автомобилю были переработаны с учетом эксплуатации в условиях повышенных нагрузок и теперь изготавливаются в усиленном исполнении. Новые крепления будут также использоваться на всех модификациях JAC N200 6x2 с подъемной осью.

Грузоподъемность шасси нового JAC N200 6x2 полной массой 19 980 кг составляет 13 300 кг. Распределение нагрузки между двумя задними осями стандартное — 50% на 50%. На каждую из них приходится по 7,5 т. Наличие поворотной оси позволяет не только увеличить массу перевозимого груза без превышения весогабаритных нормативов, но и повысить маневренность техники, работающей на узких городских улицах, в тесных

проездах и дворах. Радиус поворота автомобиля уменьшился с 7,7 до 6,1 метров.

Интегрированная в штатную систему автомобиля гидравлика оси позволяет управлять ею прямо из кабины. По окончании маневрирования автоматический сигнализатор блокировки сообщает водителю о необходимости отключения третьей оси, что минимизирует риск потери управления автомобилем на скорости при движении с грузом по дорогам общего пользования.

ТРЕХОСНЫЕ JAC: ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ, ГАРАНТИЯ, ПЛАНЫ

При техническом обслуживании всех трехосных JAC N200 6x2 основная регулировка и смазка третьей оси осуществляются так же, как при обслуживании базовых автомобилей JAC N200 — в стандарте проведения работ и инфраструктуре сервисных станций ничего не меняется. Гарантия дистрибьютора на грузовик — 36 месяцев.

До конца 2026 года планируется произвести порядка 30 JAC N200 6x2 с поворотной осью и 20–30 машин — с подъемной. Также в рамках проекта реализуется складская программа. На складах «Джак Автомобиль» будет храниться некоторое количество шасси с поворотной осью, чтобы иметь возможность оперативно поставить технику по запросу заказчиков.

«В текущих условиях доработка шасси с российским партнером выгоднее с точки зрения стоимости и времени реакции на рыночный спрос: заводское решение будет дороже, а срок поставки — более продолжительным, поскольку речь идет о продукте, предназначенном исключительно для нашего потребителя, — говорит Денис Снеговский, руководитель отдела продаж грузовых автомобилей «Джак Автомобиль». — Мы как дистрибьютор намерены активно развивать направление по доработке техники под клиентский запрос. Заказчикам, которые приобретают у нас грузовики с подъемной осью, мы теперь предлагаем усовершенствованные машины с усиленными креплениями. А для компаний коммунальной сферы, еще не знакомых с нашей продукцией, мы подготовили эксклюзивный продукт, закрывающий их ключевые потребности, — 20-тонные машины с поворотной осью. Мы нацелены на лидерство в этом сегменте».

СПРАВКИ О КОМПАНИЯХ

«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 N120X, 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 более 60 центров, расположенных во всех крупных городах нашей страны. Компания успешно сотрудничает с лизинговыми компаниями и на данный момент имеет более 15 лизинговых партнеров, работающих по программе субсидированного лизинга.

«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 ее эксплуатационные характеристики.

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

Официальный сайт — www.jacrus.ru
«АВМАтех» — производственное предприятие, расположенное в Новосибирске, специализирующееся на доработке и модернизации грузовых шасси для различных отраслей промышленности и транспорта. Основным направлением деятельности компании является разработка и внедрение инженерных решений, направленных на адаптацию базовых грузовых шасси под специализированные задачи заказчиков. Предприятие выполняет комплекс работ по технической доработке транспортных средств, включая проектирование и интеграцию дополнительного оборудования.

Компания также занимается разработкой собственных интеллектуальных и инженерных решений, применяемых при модернизации и адаптации грузовых шасси.

Все изменения производятся с учетом действующих ОТТС, что гарантирует соответствие доработанных и модернизированных транспортных средств необходимым техническим требованиям и нормативам.

«АВМАтех» обладает свидетельством о присвоении международного идентификационного кода производителя WMI (World Manufacturer Identifier), что позволяет компании участвовать в формировании идентификационных номеров транспортных средств (VIN) и подтверждает статус производителя в международной системе идентификации автотранспортных средств.



Как оценивать своих контрагентов: полное руководство по защите бизнеса

Проверка добросовестности — это не бюрократия, а страховка. Невнимательность при заключении сделки может привести к серьезным последствиям: от прямых финансовых потерь и кассовых разрывов до блокировки счетов и судебных разбирательств. Разбираемся, чем грозит работа с недобросовестным партнером и как выстроить эффективную систему оценки рисков контрагентов, чтобы защитить свой бизнес.

ЗАЧЕМ ВАС ОБМАНЫВАЮТ: ТРИ РЕАЛЬНЫЕ УГРОЗЫ ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНОГО КОНТРАГЕНТА

Добросовестный контрагент — это не тот, кто «действует честно и открыто». Это тот, кто не создаст вам проблем. Чем грозит работа с недобросовестным подрядчиком:

Финансовые потери и срыв сделки:

- Он не отгрузит товар, который вы уже оплатили.
- Не оплатит вашу поставку.
- Окажется компанией-однодневкой, которая исчезнет после предоплаты.

Проблемы с налоговой:

- ФНС может аннулировать ваши налоговые вычеты по НДС, если докажет, что вы проявили неосмотрительность и работали с недобросовестным партнером.
- Вы не сможете списать расходы и снизить свои налоги.
- Вам доначислят налоги, пени и штрафы. Одна неудачная сделка может перечеркнуть прибыль от десятка успешных.

Удар по репутации:

- Работа с партнером, замешанным в коррупционных или мошеннических схемах, бросает тень и на вашу компанию.
- Вы сами можете попасть в «черные списки» бдительных контрагентов.

ПО КАКИМ КРИТЕРИЯМ ОПРЕДЕЛИТЬ НЕДОБРОСОВЕСТНОГО КОНТРАГЕНТА

Для оценки добросовестности используют критерии, которые ФНС определила для ненадежных налогоплательщиков. Условно их можно разбить на организационные и финансовые.

Организационные критерии

- 1. Слишком молодой «возраст».** Компания зарегистрирована перед заключением сделки и не имеет реального опыта в вашей сфере. Чем опасно: налоговая считает, что у такой компании нет ресурсов для исполнения контракта. Кроме того, регистрация перед сделкой — это один из главных признаков фирмы-однодневки.

- 2. «Массовость» директора или адреса.** У генерального директора или юридического адреса значатся десятки других компаний.

Чем опасно: классическая схема для мошеннических и транзитных операций. Проверить можно бесплатно в выписке ЕГРЮЛ.

- 3. Нулевая или серая отчетность.** Компания сдает нулевую отчетность или показывает мизерные обороты, не соответствующие запланированной с вами сделке.

Чем опасно: налоговая откажет вам в вычетах по НДС и списании расходов, так как контрагент не ведет реальную деятельность и не платит налоги

- 4. Компания-невидимка.** Нет собственного сайта, контактов, упоминаний в отраслевых источниках. Невозможно найти отзывы или установить контакт с реальными сотрудниками.

Чем опасно: вы не сможете доказать налоговой реальную деятельность контрагента. Отсутствие публичной активности — красный флаг.

- 5. Нет активов для работы.** У компании-производителя нет станков, у торговой компании — складских помещений, у логистической — транспорта.

Чем опасно: контрагент не способен исполнить контракт физически. Для выполнения договора привлекут неизвестных субподрядчиков, что грозит срывами сроков и низким качеством.

- 6. Отсутствие кадров.** В отчетности указана среднесписочная численность 0-1 человек. Нет данных о ключевых специалистах: инженерах, технологах, водителях.

Чем опасно: некому выполнять работу. Договор также могут передать непроверенным субподрядчикам.

- 7. Нет лицензий и допусков.**

Компания работает в лицензируемой сфере, например, в перевозках, строительстве, медуслугах, но не имеет необходимых разрешений.

Чем опасно: сделку могут признать недействительной. А госорганы могут временно закрыть

контрагента-нарушителя — вы рискуете остаться с крупными убытками.

Финансовые критерии

- 1. «Транзитные» платежи и цепочки контрагентов.**

Деньги уходят от вас не напрямую исполнителю, а проходят через несколько фирм-прокладок.

Чем опасно: налоговая признает сделку необоснованной налоговой выгодой. Вам откажут в вычетах по НДС и списании расходов.

- 2. Расчеты только через один, часто ненадежный банк.**

Все операции контрагента проводятся только через один малый или региональный банк.

Чем опасно: высокий риск внезапной блокировки счетов партнера по решению ФНС. Это приведет к просрочке оплаты по контракту, штрафам и убыткам.

- 3. Дробление бизнеса: создание нескольких юрлиц вместо одного.**

Один владелец регистрирует множество мелких фирм в одной сфере, чтобы искусственно занижать обороты и применять налоговый спецрежим.

Чем опасно: ФНС может перекалificarовать все сделки внутри группы. Ваш контракт с одним из участников схемы проверяют на трансфертное ценообразование, что грозит доначислением налогов.

- 4. Отсутствие реальных расходов на деятельность.**

У компании значительные доходы, но в отчетности нет затрат на аренду, зарплату, логистику или сырье.

Чем опасно: это 100%-ный признак фирмы-однодневки. ИФНС отменит все ваши налоговые выгоды по сделке — вычит по НДС и списание расходов.

- 5. Резкие отклонения в ценообразовании.**

Компания продает одинаковые товары/услуги по кардинально разным ценам (с разницей более 20-30%) или ее цены существенно отличаются от рыночных.

Чем опасно: вас признают взаимозависимым лицом. Это дает налоговикам основание проверить все ваши сделки и доначислить налоги по правилам трансфертного ценообразования.

КАК АВТОМАТИЗИРОВАТЬ ПРОВЕРКУ КОНТРАГЕНТОВ

Проверку текущих и будущих подрядчиков можно свести к одному шагу: просмотр карточки компании в сервисе Saby Profile.

Система сама анализирует компании по 1 000+ источникам: ФНС, Верховного суда, Казначейства, Роспатента, Центробанка и т.д. — и подсвечивает риски.

Разберем на конкретном примере.

Уже на первом экране мы видим как минимум 6 красных флагов:

1. Подан иск о банкротстве. В Saby Profile есть ранее уведомление по ликвидации компании. То есть система сигнализирует, когда компания еще только подала заявление в ФНС о том, чтобы их ликвидировали.

2. За последний год количество сотрудников сократилось на 37%, зарплата снизилась на 20%. А это значит, компания пытается освободить свои активы увольнением сотрудников, либо сотрудники сами бегут из этой компании.

3. Операции по счетам приостановлены по решению ФНС.

4. Компания входит в реестр недобросовестных поставщиков.

5. Более 20 компаний по одному адресу — подозрение на фирму-однодневку.

6. Отметка о недостоверности сведений в ЕГРЮЛ.

И напоследок обязательно проверим суды и исполнительные документы. Сам факт наличия судов ни о чем не говорит. Может быть, компания и не виновата. Поэтому Saby Profile дает детализированную информацию по каждому делу. В нашем примере мы видим неисполнение обязательств по договорам. С ней сотрудничать точно не нужно.

То, что только что заняло у нас 5 минут, при ручной проверке в 10 разных сервисах заняло бы 1,5–2 часа без гарантии полноты данных.

Если контрагентов сотни или тысячи, используйте массовую проверку. Загрузите список ИНН файлом или подключите интеграцию с CRM-системой. И Saby Profile подсветит самые критичные риски. Вы можете отсортировать компании и понять, кто же из ваших контрагентов находится в красной зоне, и заблаговременно принять решение о сотрудничестве с ними.

Проверять нужно не только новых, но и действующих партнеров. Для этого подключите уведомление по изменениям организации. Вы сами выбираете, о чем хотите знать. Например, о банкротстве, изменении руководства, прогрессе судебного дела.

Альянсгруп, ООО ★★★★★
Строительство мостов и тоннелей
Зарегистрирован 06.09.03
ИНН 5036520080
КПП 773601001
ОСНО

Сидоров Антон Сергеевич
Генеральный директор с 25.04.25

Подан иск о банкротстве
924 сотрудника ↓ 556
~85000 ₽ средняя зп ↓ 22625 ₽

Выручка: 6.8 млрд ₽
1987 место по региону Москвы

Стоимость: -6.6 млрд ₽
1126 место в категории Строительство

О компании

Владельцы	1
Выручка / Финансы	6.8 млрд
Стоимость бизнеса	-6 млрд
Надежность	★★★★★
Кредитоспособность	★★★★★
Торги участник	44
Суды истец	151
В залоге / В лизинге	
Автопарк	46
Лицензии	8
Проверки	450
Товарные знаки	2
Присутствие в СРО	1
Вакансии	2399
Упоминание в СМИ	12
Реквизиты	

По данным ФАС в реестре недобросовестных поставщиков с 03.09.24 по 21.11.26
Операция по счетам приостановлена по решению ФНС от 26.08.24

Контакты
8 (990) 437 42 42
anton_alians@letter.ru
aliansgroup.com

Адрес На карте
г. Москва, ул. Илимская, д.6
Недостоверность по ЕГРЮЛ
Массовый адрес
Еще 24 риска

Филиалы На карте
г. Одинцово, ул. Ленина ...
г. Екатеринбург, ул. Правды ...

СУДЫ За последние 5 лет
232 на 10 млрд ₽

ИСТЕЦ
2 млрд ₽

- Выиграл 59%
- Проиграл 10%
- Прочие 31%

ОТВЕТЧИК
8 млрд ₽

- Выиграл 17%
- Проиграл 32%
- Прочие 51%

О компании

Владельцы	1
Выручка / Финансы	6.8 млрд
Стоимость бизнеса	-6 млрд
Надежность	★★★★★
Кредитоспособность	★★★★★
Торги участник	44
Суды истец	151
В залоге / В лизинге	
Автопарк	46

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ 562 актуальных на 605 млн ₽

Штрафы	250
Заработная плата	9
Арест какого-либо имущества	3
Неимущественное исполнение	1

01.12.25 Исполнительный лист
Иные взыскания имущественного характера в пользу физических и юридических лиц: 186 497 ₽

26.11.25 Исполнительный лист
Иные взыскания имущественного характера в пользу физических и юридических лиц: 1.4 млн ₽

20.11.25 Исполнительный лист
Госпошлина, присужденная судом: 7 000 ₽

19.11.25 Акт по делу об административном правонарушении
Штраф иного органа: 10 000 ₽

18.11.25 Акт по делу об административном правонарушении
Штраф ГИБДД: 1 500 ₽

Еще 557

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Чем крупнее сделка, тем тщательнее должна быть оценка добросовестности. Так, если вы заключаете контракт на разовую покупку канцелярии или хозтоваров, у контрагента можно не запрашивать документы, не искать показатели его деятельности в госреестрах и не анализировать коррупционные риски — вряд ли кто-то будет предъявлять претензии по такой сделке.

Но если вы приобретаете дорогостоящее оборудование, недвижимость или автомобиль, нужно проведение глубокой оценки добросовестности.

Решение принимается по совокупности всех факторов. Если по результатам оценки добросовестности выявили и финансовые, и налоговые, и коррупционные риски, то с таким контрагентом лучше не взаимодействовать.



Отсканируйте и узнайте о всех возможностях системы проверки контрагентов

Новый российский производитель гидроцилиндров — Елецкая Внешнеторговая Компания

С целью диверсификации и расширения бизнеса ГК «Строймашсервис» вложила 100 млн рублей в создание нового производства гидроцилиндров на базе Елецкой внешнеторговой компании. В сентябре 2025 года после полугода подготовительных и пуско-наладочных работ участок введен в эксплуатацию. Участок создавался «с нуля». Цель – разгрузить основное производство «Елецгидроагрегат», учесть все недочёты и накопленный опыт, а также добиться наилучшего качества обработки и снижения себестоимости за счёт роботизации и стандартизации процессов.



● Комплекс обработки поршень-крышка

Номенклатура состоит из стандартных цилиндров гидравлических с диаметром поршня от 40 мм до 140 мм и ходом штока до 1100 мм. Новое производство занимает площадь 1900 м², помимо уже существующего заготовительного участка, склада компонентов и зоны раскатки труб. Суммарная занятая площадь таким образом превышает 10 000 м².

Было подобрано, закуплено и введено в эксплуатацию оборудование для полного цикла изготовления: отрезка заготовок – механическая обработка – сварка – мойка – сборка – испытание. Линия по покраске в разработке. Вот основные этапы производства.

Отрезка заготовок диаметром более 100 мм производится на ленточнопильных автоматических станках. Для отрезки заготовок диаметром до 100 мм установлен автоматический дисковый отрезной станок CL-100NC

Для обработки поршня, крышки передней, гайки и втулки установлены два токарных

обрабатывающих центра C45B и два C45CX. Токарные обрабатывающие центры объединены в группы по 2-е единицы. Каждая пара станков оснащена порталным загрузчиком заготовок. Наличие в каждой группе станка с приводным инструментом исключает необходимость организации дополнительных рабочих мест для выполнения операций по фрезеровке, сверловке и т.п. и позволяет изготавливать детали «в отделку» и передавать их сразу на сборку.

Для обработки корпуса установлены два обрабатывающих центра K550A-2000 с самоцентрирующимся люнетом и объединены в роботизированный комплекс порталным загрузчиком заготовок. Основная особенность – это возможность базировать заготовку корпуса по внутреннему диаметру, что обеспечивает дальнейшую обработку без отклонений соосности обрабатываемых поверхностей от внутренней поверхности детали. Это одно из важнейших условий при изготовлении данных деталей.



● сварочная установка с вращающейся горелкой с ЧПУ

Для обработки детали штока установлены два токарных обрабатывающих центра с двумя револьверными головками каждый – HC75-500 и HC75-1500. Они объединены в роботизированный комплекс порталным загрузчиком заготовок. Обработка заготовки производится одновременно с двух сторон двумя револьверными головками. Благодаря применённой технологии обеспечивается полная обработка детали без переустановки.

КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ В АВТОМАТИЗАЦИИ УЧАСТКА ИГРАЮТ ПОРТАЛЬНЫЕ ЗАГРУЗЧИКИ

Портальные загрузчики – это автоматизированные системы, предназначенные для подачи и съёма заготовок/деталей со станков с ЧПУ. Он состоит из несущей рамы, портала с направляющими, перемещающегося захвата и системы управления. В зависимости от конфигурации, перемещение может осуществляться по одной или нескольким осям.



● Комплекс обработки штоков ЦГ



● Комплекс обработки корпусов ГЦ в работе

Так же большим плюсом применённых загрузчиков является верхняя компоновка. Ключевые преимущества – компактное размещение компонентов над рабочей зоной станка, что важно в условиях заводской планировки, где каждый квадратный метр на счету.

Для изготовления резьбовых бонок, бобышек и т.п. установлен токарный обрабатывающий центр с приводным инструментом и осью Y: SK450-600. Особенностью станка является наличие улавливателя готовых деталей и ленточного транспортера готовых деталей. Технические параметры станков и специальная оснастка позволяют изготовить практически всю номенклатуру данных деталей без дополнительных рабочих мест.

Для автоматизации процесса сварки используется установка для сварки кольцевых швов с ЧПУ ZHF-3000 и установка с вращающейся горелкой с ЧПУ ZZQ-S-300. V-образная разделка сварного шва в гидравлическом цилиндре может иметь большую глубину и разницу ширины в основании и вверху. Данное оборудование позволяет непрерывно сваривать несколько слоёв при непрерывном вращении детали, а колебание сварочной горелки во время сварки решает проблему разной ширины сварного шва в основании и вверху.

Аппараты имеют дистанционное управление. Все параметры сварки отображаются на сенсорном дисплее и легко корректируются. Метод сварки – в смешанном газовом защитном слое (80% Ar, 20% CO₂).

УСТАНОВКА ДЛЯ СВАРКИ КОЛЬЦЕВЫХ ШВОВ С ЧПУ ZHF-3000

Вторая установка предназначена для приварки к корпусу цилиндра резьбовых бонок, бобышек и других деталей цилиндрической формы. Основная особенность – автоматическая сварка седловидного шва. Траектория движения горелки настраивается автоматически при вводе в систему ЧПУ внешнего диаметра основной трубы и диаметра привариваемой детали.

Перед сборкой все детали проходят мойку на специализированных моечных машинах. На участке установлены две моечные машины: пошаговая машина для очистки цилиндров TQ-1500 и автоматическая машина для очистки проходного типа SQ-400.

Пошаговая машина для очистки цилиндров TQ-1500 позволяет производить очистку как внутренней так и внешней поверхности корпуса цилиндра.

Внутренняя полость цилиндра очищается струей высокого давления от вращающегося зонда, снабжённого на конце специальной щёткой. Во время работы зонд совершает одновременно вращательное и возвратно-поступательное движение в полости цилиндра. Расстояние подачи можно регулировать в зависимости от длины цилиндра, а высота зонда может регулироваться в зависимости от диаметра цилиндра.



● Первый произведенный гидроцилиндр после покраски



● гидроцилиндры поставляются в индивидуальной упаковке в картонных коробках

Внешняя очистка деталей в обеих машинах осуществляется методом распыления моющего раствора через форсунки, расположенные в несколько рядов вдоль зоны обработки. Форсунки сферические, что позволяет легко настраивать угол распыления.

Данные установки обеспечивают мойку деталей моющим раствором, ополаскивание от моющего раствора и сушку сжатым воздухом.

Моечные машины оборудованы многоступенчатой системой фильтрации чистящей жидкости, позволяющей улавливать примеси размером более 10 мкм.

Все параметры мойки устанавливаются на цветном сенсорном экране. Управление механизмами машины осуществляется контроллером Mitsubishi.

Далее все комплектующие поступают на сборку. Сборка производится вручную с использованием приспособлений для сборки и фиксации или на стенде, в зависимости от габаритов изделия. Для проведения сборки и испытаний изготовлен сборочно-испытательный стенд.

Стенд позволяет произвести проверку давления, страгивания и холостого хода, для этого предусмотрено на возможность подачи рабочей жидкости под давлением 10 Мпа и проверку на герметичность и прочность, для это предусмотрена возможность подачи рабочей жидкости под давлением 24Мпа и 32Мпа.

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПОСЕТИТЬ СТЕНД ГРУППЫ КОМПАНИЙ «СТРОЙМАШСЕРВИС» 8-310 НА ВЫСТАВКЕ «СТТ ЭХРО» (26-29 МАЯ, МОСКВА, МВЦ «КРОКУС ЭКСПО», 2 ПАВИЛЬОН, 8 ЗАЛ), ГДЕ СМОЖЕТЕ ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРЕДЛАГАЕМОЙ ПРОДУКЦИЕЙ И ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ.

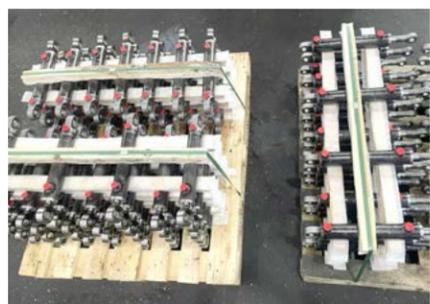
Промокод для посещения выставки **EXSTND**.



● Участок мойки



● испытательный стенд



● готовые гидроцилиндры



● готовые гидроцилиндры

в зависимости от требований к изделию. Первый цилиндр был изготовлен 08.10.2025 г. На фото ЦГ-50.30x250.22

Номенклатура выпускаемой продукции постоянно расширяется и уже можно с уверенностью сказать, что в России появился новый полноценный производитель гидроцилиндров с современным технологическим циклом.

100+ TECHNO BUILD

XII Международный
форум и выставка

29.09 - 02.10
МВЦ «ЕКАТЕРИНБУРГ-ЭКСПО»

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

35 728
ПОСЕТИТЕЛЕЙ

1033
СПИКЕРОВ

612
ЭКСПОНЕНТОВ

220
ДЕЛОВЫХ
МЕРОПРИЯТИЯ

72
ОФИЦИАЛЬНЫХ
ДЕЛЕГАЦИЙ

23
СТРАН

*итоги 2025

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



Как защитить себя от контрафактных запчастей

На фоне изменений, происходящих на российском рынке автозапчастей, отрасль усиливает меры по противодействию контрафактной продукции. Ведущие продавцы и сбытовые сети прилагают всесторонние усилия для формирования и поддержания здоровой рыночной среды, свободной от подделок. Однако покупателям также необходимы базовые знания, чтобы избежать приобретения поддельных запчастей и их установки. Специалисты федеральной мультибрендовой сети СТО делятся практическими советами.



Сервисные центры LECAR Service расположены в разных регионах России, благодаря чему сеть имеет возможность обмена опытом, формирования общего массива информации для борьбы с контрафактной продукцией и обеспечения высокого качества обслуживания клиентов.

Контрафактные, или попросту поддельные запчасти, это не способ сэкономить на обслуживании автомобиля, а источник серьезной опасности для автовладельца и других участников дорожного движения. Одним из недавних случаев выявления контрафакта стало обращение клиента на одну из СТО LECAR Service с жалобами на то, что двигатель «троит», теряет мощность и работает нестабильно. Случилось это всего через три дня после того, как на стороннем сервисе ему были заменены свечи зажигания. Неисправность проявила себя при движении на высокой скорости по автомагистрали, и водитель был вынужден прибегнуть к экстренной остановке и вызову эвакуатора, чтобы избежать аварийной ситуации из-за внезапной потери мощности двигателя.

Рассказывает Авдеев Денис, мастер СТО LECAR Service: «Проведенная нами при этом обращении диагностика быстро выявила причину - установленные свечи зажигания были откровенным контрафактом. Такие свечи не выдержали штатной температурной нагрузки: изоляторы потрескались, что вызвало пробои и пропуски зажигания, в результате проявились перегрев и

детонация в цилиндрах. Продолжение движения было опасно не только нестабильной работой двигателя, но и возможностью его заклинивания прямо на ходу. К счастью, в конкретном случае неприятности ограничились потраченными нервами, временем и необходимостью повторного приобретения свечей - на этот раз качественных».

У покупателя есть возможность самостоятельно оценить риск столкновения с некачественной продукцией. К такой проверке стоит подготовиться заранее: сохранить хотя бы одну «правильную» упаковку и, при возможности (например, в случае со свечами зажигания), оставить у себя не новую, но гарантированно оригинальную деталь - она поможет быстро сравнить качество и распознать подделку. Изготовители контрафакта редко уделяют внимание качеству упаковки, поэтому настораживать покупателя должны дешёвый картон, размытая печать, блеклые цвета и отсутствие защитных элементов. Даже если коробка выглядит аккуратно, стоит проверить надписи и значки: орфографические ошибки или шрифт отличается от оригинала, нечеткое изображение детали, неточное нанесение товарных знаков часто выдают подделку. Контрафактные детали нередко легче оригинальных - разница может достигать до 10% из-за удешевлённых материалов и несоблюдения спецификаций. Ещё один характерный признак - стоимость: подделки дешевле оригинальных запчастей, поскольку производители



экономят на сырье, технологиях и контроле качества. О сомнительном качестве также говорят грубая обработка, заусенцы, неровности, люфты и шероховатая резьба. Дополнительный повод насторожиться - нежелание продавца показать сертификаты, накладные или предоставить чек, а также отсутствие гарантийной документации.

На маркировках, наносимых на детали и упаковку, стоит остановиться подробнее. Ведь именно они зачастую являются основным ключом проверки на контрафакт. Оригинальные автозапчасти, даже если они производятся не непосредственно под брендом автомобиля, а OEM-производителями (официальными поставщиками на конвейере) или по официальной лицензии - всегда имеют жестко стандартизированную маркировку. Номер детали, нанесенный на нее саму, должен совпадать с номером на коробке, номером в каталоге производителя и в технической документации. Для маркировки оригинальных деталей, как правило, используются четкие, глубокие гравировки или термопечать. Если же защитная маркировка нанесена на наклейке (например, штрих-кодом EAN/UPC), то и такая наклейка должна быть качественной и четкой, без искажений, легко считываться стандартными терминалами. Поскольку бренд LECAR принадлежит компании «Лада-Имидж», которая является официальным поставщиком, в том числе, деталей для а/м Renault и Nissan, специалисты LECAR Service хорошо знают требования к маркировке и стандартам оригинальных компонентов. Это особенно заметно на примере свечей Renault: опыт взаимодействия с оригинальными и OEM-детальями позволяет экспертам сети точно понимать, как должна выглядеть корректная маркировка и какие отклонения могут свидетельствовать о подделке.

Стоит проверить и информацию, которая пропечатана на упаковке. Как правило, указываются дата производства, страна происхождения, сертификаты, контактные данные производителя. Подделки часто содержат ошибки в написании, а «не тот» язык может указывать на то, что деталь или расходный материал сертифицированы для других региональных рынков и могут не подойти. Отличие даже на одну цифру номеров на самой детали и

на упаковке - достаточный повод для отказа от покупки.

Тем не менее производители контрафакта уже научились пользоваться фальшивыми кодами, но такой ход рассчитан лишь на визуальный эффект, на покупателя, который не будет затруднять себя проверкой. Поэтому стоит отсканировать оба кода - на детали и на упаковке - через приложение, они должны совпадать. А вот если код не распознается или не выдается ссылка на товар в базе - то тут возможен вариант, что перед вами контрафакт. Все эти меры действительно важны, но при этом не стоит забывать и о самостоятельном контроле - он остаётся ключевым элементом защиты от контрафакта.

Как стоит поступать покупателю, если он всё-таки столкнулся с контрафактом? Во-первых, если есть сомнения в подлинности детали - не устанавливать ее на автомобиль. Сохраняйте чек и фиксируйте всё, что может подтвердить подлинность товара: сфотографируйте упаковку и запасную часть, логотипы, маркировку и защитную голограмму. Эти материалы пригодятся, если возникнет спор. В случае обнаружения подделки сразу обращайтесь к продавцу с требованием вернуть деньги и обязательно сохраняйте всю переписку. Если продавец отказывается вернуть деньги за некачественную деталь - составьте письменную претензию в двух экземплярах и потребуйте, чтобы продавец расписался на вашем экземпляре и поставил штамп продающей организации. Как правило, столь далеко в своих возражениях продавцы не заходят, ведь на вашей стороне законодательство, Роспотребнадзор и, в крайнем случае - суд.

Ну а самым надежным способом избежать неприятностей с контрафактом остается обращение к проверенным, ответственным и надежным продавцам. Они всегда заинтересованы поддерживать свои имидж, стоять на защите клиента, делать так, чтобы он возвращался к ним. В федеральной сети СТО LECAR Service понимают это и уделяют ключевое внимание качеству обслуживания и предлагаемых запчастей и расходных материалов.



Российский рынок спецтехники в 2026 году: кризис коррекции

Производство и продажи всех групп спецтехники в России в ушедшем году перешли от периода адаптации и точечного роста в фазу кризиса. Ключевой фактор, ограничивающий позитивное развитие, — это, конечно, высокая стоимость финансирования, но дело не только в высокой ставке, есть и другие системные проблемы. Как будут развиваться рынки в 2026 году и далее? Какие тренды будут реализовываться? Когда ждать смены вектора на положительный?

ГЛУБИНА КРИЗИСА

Ключевым индикатором кризиса является состояние промышленного производства, а его в 2025 году многие эксперты характеризовали как «на грани выживания». На специализированных конференциях и круглых столах представители компаний отмечали, что реализация продукции гражданской спецтехники упала более чем на треть, и многие предприятия работают буквально на грани рентабельности. По данным Росстата, ноябрь 2025 года по сравнению с ноябрем 2024 года стал точкой максимума падения. Производство тракторов упало более чем на 61%, а выпуск бульдозеров снизился почти на 54%, а грузовиков — на 43%. Эти цифры в целом отражают тренд всего года. Как говорил на профильном мероприятии директор департамента маркетингового анализа ПАО «КАМАЗ» Александр Мигаль, рынок завершает 2025 год в диапазоне 52 000–55 000 грузовиков, что в два раза меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Значительно снизился и выпуск основных компонентов: производство дизельных двигателей уменьшилось на 48%, выпуск насосов сократился на 38%, подшипников — на 37%.

При этом уменьшаются и объемы импорта — минус 24% в IV квартале 2025 года: снижение с 20 300 до 15 400 единиц.

С реализацией тоже сложности. По данным «Росспецмаша», продажи новых отечественных спецмашин сократились на 27,5%, до 54,7 млрд рублей. Значительно сократилось и количество лизинговых сделок. По данным маркетингового агентства НАПИ и Объединенной Лизинговой Ассоциации, по итогам 2025 года в РФ в лизинг было выдано 337,6 тыс. ед. спецтехники, грузовых автомобилей и прочего наземного транспорта. Это на 33,1% меньше, чем за 2024 год: дорожно-строительную технику в лизинг стали брать практически вдвое реже (-44,7%), лизинг грузовиков упал на 47,1%, LCV — на 25,3%, а наихудшую динамику показал сегмент прицепов и полуприцепов — минус 50%.

ЕЩЕ ИТОГ

С причинами снижения все ясно. Локомотивом замедления рынка остается денежно-кредитная политика Центробанка, на фоне которой лизинг



превратился из инструмента обновления парка в непосильную нагрузку: стоимость финансирования одной единицы в 2025 году достигала 35–42% от ее первоначальной цены.

Вторым фактором стало замораживание, сокращение или перераспределение бюджетных средств на крупные инфраструктурные проекты, которые в 2023–2024 годах были хорошим стимулом для рынка.

Далее сказались такие негативные экономические явления, как ожидание ужесточения налоговой политики и повышения утилизационного сбора, закон об увеличении платы за использование земельных участков, инфляция и рост стоимости топлива.

Все эти обстоятельства запустили болезненный и небыстрый процесс чистки и трансформации отрасли, который в 2026 году, как прогнозируют игроки рынка и эксперты, реализуется через несколько трендов.

ТРЕНД 1: РОСТ ДОЛИ ЛОКАЛИЗОВАННОЙ ТЕХНИКИ

Первым трендом и по порядку, и по масштабу является, конечно, рост доли отечественной и локализованной иностранной техники.

Сначала о внутреннем производстве. По информации Минпромторга России, озвученной в конце 2025 года на конференции «Дело спецтехники», в 2025 году доля отечественной техники выросла до 26%, а уровень локализации российских предприятий достиг 77% благодаря политике импортозамещения и развитию компонентной базы в рамках Постановления Правительства № 719. Согласно обновленной в 2024 году стратегии ведомства, к 2027–2029 годам планируется довести уровень локализации техники и компонентов, поставляемых на внутренний рынок, до 80%.

Говоря о перспективах 2026 года, абсолютное большинство экспертов сходится во мнении, что доля отечественного производства будет расти за счет мер государственной поддержки: СПИКов, субсидий и повышения утилизационного сбора. До нового года дилеры иностранных брендов хорошенько затоварили склады — значит, отечественная спецтехника станет более заметной в структуре продаж не ранее второй половины 2026 года, когда раскупят часть иностранных машин.

Однако локализация сталкивается с серьезными ограничениями: низкая технологическая база, дефицит компонентов и компетенций, а также повышение требований со стороны государства.



Кроме того, индексация утилизационного сбора в любом случае затрагивает и отечественные предприятия.

Отсрочка утильсбора, по мнению игроков рынка, имеет значение для крупных производителей и может уберечь их от банкротства, но она не создает спрос на технику и не делает ее покупку более доступной для потребителей. Это системная проблема, и ей необходимо комплексное решение, актуальное для большинства участников рынка: снижение ключевой ставки и «воскрешение» доступного лизинга, поддержание высокого спроса за счет капитальных инвестиций в инфраструктурные проекты большого масштаба или качественная дифференциация утилизационного сбора в зависимости от уровня локализации и качества, а не просто перенос платежей с февраля на декабрь.

Каждый разговор о российском машиностроении в той или иной мере касается и второго аспекта локализации — создания собственных производств иностранными заводами — производителями спецтехники. Примеры продуктивного взаимодействия были в различных сегментах: АО ПО «Елабужский автомобильный завод», «Соллерс», компания «Бау», Группа «ГАЗ», КАМАЗ и другие. Кроме того, идет работа в направлении локализации китайских грузовиков Sitrak и Shacman, спецтехники LiuGong и других брендов.

Для крупных иностранных игроков локализация производства остается приоритетным вариантом долгосрочного развития. Она видится обоюдовыгодной, позволяет пользоваться льготами, снижает валютные риски и зависимость от логистики. Одни компании идут по пути создания собственных заводов, другие — подстраиваются под условия специнвестконтрактов. Процесс подстегивает очередное ужесточение балльной системы оценки уровня локализации, требующей для получения льгот не просто сборки, а подтверждения локального происхождения основных узлов: двигателя, кабины и надстройки, рамы, трансмиссии, гидравлики и систем управления.

По нашим данным, в том или ином виде переговоры ведут все ключевые игроки рынка коммерческого транспорта и многие производители спецтехники.

ТРЕНД 2: ДОМИНИРОВАНИЕ КИТАЙСКИХ БРЕНДОВ В ИМПОРТЕ

Эксперты единогласны: доля отечественного производства будет расти, но Китай сохранит лидерство в импорте в 2026 году.

Общий объем ввоза импортной спецтехники в 2025 году продемонстрировал заметное сокращение. По данным различных источников, поток уменьшился на 24% по сравнению с предыдущим годом. В сегменте тяжелых грузовиков, например, произошло резкое падение доли китайских брендов, таких как Shacman, Sitrak и FAW, которые в прошлом занимали доминирующее положение: с 70% до 53%, а если сравнивать с рекордным 2023 годом, отставание, по данным «АВТОСТАТА», приближается к 56%. В сегменте коммерческого транспорта их кусок пирога «откусывают» российские предприятия, в частности КАМАЗ, а в различных группах спецтехники выступают Турция и Индия, вместе занявшие 10–15% рынка: турецкие Hidromek и ВМС потихоньку увеличивают ввоз строительной техники, а индийские производители Mahindra и Tata успешно работают в сегменте сельхозтехники.

Аналитики учитывают, что дальнейшее повышение утилизационного сбора может существенно повлиять на цену китайских, корейских, турецких и индийских автомобилей в 2026 году и, соответственно, замедлит темпы их ввоза в Россию. Однако в большинстве сегментов коммерческой и специальной техники предприятия из КНР создали в предыдущие три года такой задел, что сместить их с лидирующих позиций не удастся. Помимо того, Минпромторг анонсировал сокращение перечня параллельного импорта, что в 2026 году затронет отдельные категории горнодобывающих машин, тяжелой строительной техники и комплектующих.

ТРЕНД 3: СКАЧОК ЦЕН ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ ТЕХНИКИ

То, что стоимость спецтехники и коммерческих машин в текущем году вырастет, не вызывает сомнений. Для этого есть несколько весомых предпосылок.

- Увеличение утильсбора. Рост ставки на 15% станет причиной достаточно большого скачка цен на новую ввозимую технику. На различных профильных мероприятиях представители разных брендов приводили расчеты, из которых четко видно, что прирост составит от 30% до 80% в разных группах и типах машин. Скажется ли это на стоимости российской, белорусской и произведенной в РФ под импортными брендами техники? Безусловно. Здесь и стоимость компонентов, и рост не очевидных для потребителя издержек предприятий (вплоть до стоимости электричества и налога на земельный участок), и — будем честны — возможность поднять цены, сохранив конкурентоспособность.

- Повышение НДС. Поднятие налога с 20% до 22% повлияет на все сферы экономики, в том числе производственный сектор, однако в этом случае рост цен будет не резким, а постепенным. Но коварство этого фактора заключается в том, что касается он абсолютно всех игроков производственной цепочки и всех слагаемых стоимости техники.

- Ужесточение правил перевозок. Введение с сентября 2026 года электронных транспортных накладных для предприятий в сфере логистики и торговли, а также обязательная проверка грузов приведут, по мнению аналитиков, к росту тарифов на грузоперевозки примерно на 15–18% в следующем году. И косвенно повлияют на стоимость коммерческого транспорта.

- Повышение требований к локализации. С 2026 года в РФ ужесточаются требования к локализации спецтехники (Постановление № 719), вводится балльная система оценки ключевых узлов. Необходимость инвестиций, высокая себестоимость мелкосерийного производства или вынужденный переход на более дорогие российские компоненты вместо дешевых китайских аналогов, конечно, увеличит итоговую стоимость машин.

ТРЕНД 4: ПОВЫШЕНИЕ АКТИВНОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

Повышение цен на новую технику приведет к росту спроса на б/у машины, что сделает этот сегмент более активным, убеждены эксперты «Авито Спецтехники». В пользу этого тренда играет также снижение доступности кредитов: высокая ключевая ставка ограничивает покупку новых машин в лизинг, вынуждая бизнес приобретать технику с пробегом. Кроме того, импортозамещение и развивающаяся локализация подталкивают эксплуатирующие предприятия к переходу на

отечественные модели спецтехники, но довольно большая группа потребителей предпочитает дополнять парк бывшими в употреблении машинами мировых брендов, считая их более производительными и экономичными.

Немаловажно, что на вторичном рынке есть не только растущий спрос, но и предложение. В минувшем году его пополнил значительный объем техники, изъятой лизинговыми компаниями у обанкротившихся перевозчиков и строительных компаний. По некоторым оценкам, в продажу поступило до 40 000 единиц только седельных тягачей. Изъятая лизинговая техника продается с дисконтом 40–50% к цене новых машин – хорошее предложение в текущих экономических условиях.

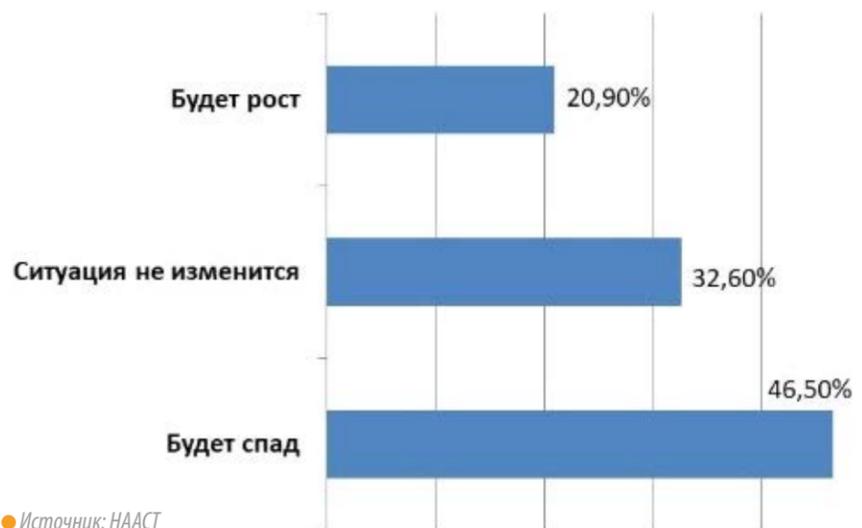
ТРЕНД 5: РАЗВИТИЕ СЕКТОРА СЕРВИСНЫХ УСЛУГ

После ухода европейских и японских брендов спецтехники с рынка РФ в 2022 году число профильных сервисных центров, по данным НАПИ, сократилось на треть: с 3 220 до 2 325 штук. Однако по мере углубления кризиса и необходимости поддержки существующего автопарка вместо модернизации потребность в ремонтных и сервисных услугах стремительно растет. Уровень износа основных фондов в России уже к концу 2023 года достигал 48% в среднем по всем отраслям и почти 56% в строительстве и горной промышленности. По предварительным подсчетам Минпромторга, в 2025 году эта цифра превысила 60%.

В 2025 году наблюдался заметный всплеск интереса к сервисным услугам и подлинным комплектующим, что объясняется стремлением продлить срок службы оборудования и сократить общие эксплуатационные затраты. Этот повышенный спрос исходит от двух ключевых сегментов: крупных предприятий, нацеленных на минимизацию расходов, и малого бизнеса, вынужденного максимально использовать и ремонтировать имеющееся оборудование из-за отсутствия альтернатив.

Одновременно с этим, сама структура рынка обслуживания претерпевает существенные трансформации. Во-первых, наблюдается ослабление позиций официальных дилерских сетей, ранее созданных крупными международными брендами, активно вкладывавшимися в развитие сервисной инфраструктуры. Согласно данным компании «Амкодор», после завершения гарантийного периода лишь 10–15% компаний продолжают сотрудничать с оригинальными производителями, предпочитая более гибкие и, как правило, менее дорогие решения на независимом рынке.

Во-вторых, образовавшуюся нишу активно занимают независимые сервисные компании и специализированные центры по восстановлению техники. Они предлагают клиентам комплексные решения «под ключ», включающие диагностику, капитальный ремонт узлов и агрегатов, а также последующие испытания. Такой подход представляет



● Источник: НААСТ

собой привлекательную альтернативу дорогостоящему обслуживанию в авторизованных мастерских.

Серьезным препятствием для развития всей отрасли стал острый дефицит квалифицированного персонала.

Наконец, рынок запасных частей находится в состоянии относительной стагнации. Несмотря на растущий спрос, предложение остается ограниченным. Поставки оригинальных деталей задерживаются и сокращаются из-за сложностей с логистикой и международными платежами. Параллельный импорт через третьи страны (Турцию, Казахстан, Индию) осуществляется, но имеет ограниченные объемы, характеризуется длительными сроками поставки и отсутствием каких-либо гарантий. Одной из наиболее трудных и распространенных практик, возникших в условиях дефицита комплектующих, стал так называемый «каннибализм», когда вышедшие из строя машины используются в качестве донора запчастей для ремонта другой техники. Эта практика особенно актуальна при уходе официальных сервисных центров и затрудненном доступе к оригинальным деталям.

Тем не менее, 2026 год, по прогнозам, станет годом, когда бизнес в сфере обслуживания спецтехники будет держаться относительно уверенно и, скорее всего, покажет прирост.

ТРЕНД 6: ПЛАВНОЕ РАЗВИТИЕ И АДАПТАЦИЯ АРЕНДЫ

Для большинства бизнесов ставка на гибкость в условиях неопределенности и нестабильности предпочтительнее владения активами. Соответственно, снижение покупательской способности и рост стоимости обслуживания техники, по мнению некоторых экспертов, могут привести к росту популярности аренды рынка. Еще один фактор, который стимулирует интерес пользователей к аренде – снижение гарантированной загрузки.

Экономический сценарий 2026 года предполагает стагнацию или незначительный рост в строительном секторе. Оптимистичные прогнозы по продажам грузовиков говорят о +20%, пессимистичные – о сохранении уровня 2025 года. В этой ситуации рассчитывать на стабильную 100%-ную загрузку парка наивно, поэтому компании ищут временные решения для выполнения конкретных работ без крупных инвестиций. Аренда также актуальна для компаний, которые осваивают новый вид работ или новый рынок, или имеют потребность в узкоспециализированной или редкой технике. Казалось бы, все условия для развития, но...

В 2025 году рынок аренды спецтехники в России переживал сложный период. Напряженная ситуация в гражданском и промышленном строительстве негативно влияла на спрос на аренду машин и механизмов. Сокращение объемов строительства, высокие процентные ставки, ограниченный доступ к лизингу и общее замедление экономики коснулись и этого рынка: он пережил стадию оптимизации и адаптации к новым реалиям, а также повышения эффективности. 15 сентября 2025 года аналитический ресурс НААСТ провел исследование, посвященное российскому рынку аренды строительной техники, в котором приняли участие управляющие ведущих компаний отрасли. Полученная статистика свидетельствует о низкой активности: лишь 2,3% опрошенных зафиксировали увеличение спроса. Абсолютное большинство респондентов, а именно 79,1%, констатировали отсутствие перемен. Каждый пятый участник опроса оценил текущее положение дел как стабильное.

Анализируя прогнозы на 2026 год, можно отметить, что 20% экспертов выразили оптимизм, связывая ожидаемый рост рынка с предполагаемым снижением ключевой ставки Центрального банка, а также с государственными инициативами в области развития инфраструктуры и жилищного

строительства. В то же время 32% специалистов не ожидают каких-либо существенных изменений, а 46% прогнозируют ухудшение ситуации, полагая, что одной лишь стабилизации процентных ставок будет недостаточно для оздоровления рынка.

Маркетинговые прогнозы имеют сдержанно положительный вектор: ожидается, что рынок прошел самый сложный этап и будет постепенно восстанавливаться. В рекомендациях участники опроса НААСТ подчеркивают необходимость диверсификации услуг, пересмотра политики ценообразования на аренду и активного внедрения инновационных решений как залога дальнейшего развития бизнеса.

ТРЕНД 7: ПОДДЕРЖКА РЫНКА АЛЬТЕРНАТИВНОГО ТОПЛИВА

Один из самых спорных трендов на 2026 год касается продолжения и ускорения перехода к альтернативному топливу. Некоторые специалисты придерживаются мнения, что увеличение стоимости дизельного топлива отрицательно скажется на прибыльности машин, использующих этот вид горючего. В целях оптимизации расходов владельцы такой техники могут начать рассматривать варианты перехода на альтернативные виды топлива: газовое топливо, водородное топливо, электрическую энергию.

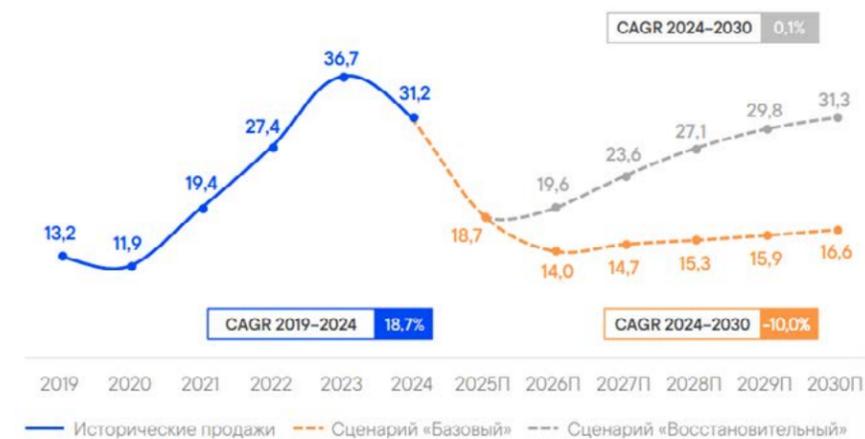
Эта тенденция активно поддерживается государственными инициативами. В настоящее время на территории России ежегодно потребляется 2,19 миллиарда кубических метров природного газа. Правительством Российской Федерации предусмотрено, что к 2035 году эти показатели увеличатся в семь раз: газомоторное топливо будет использоваться примерно 1,3 миллиона единицами гражданской и специализированной техники. Ожидается, что это приведет к экономии на топливных расходах в размере 6,4 триллиона рублей.

Фактический и прогнозный объем рынка грузоподъемной техники в России в 2019–2030 гг., тыс. шт.



Исторические данные (данные за 2019–2024 гг.) были собраны из открытых источников, оценок экспертов и анализа ТеДо. Источники: НАПИ и другие открытые источники, анализ ТеДо.

Исторический и прогнозный объем рынка дорожно-строительной техники в России в 2019–2030 гг., тыс. шт.



Исторические данные (данные за 2019–2024 гг.) были собраны из открытых источников, оценок экспертов и анализа ТеДо. Источники: НАПИ, АЕБ, BusinessStat и другие открытые источники, анализ ТеДо.

В соответствии с Концепцией развития рынка газомоторного топлива до 2035 года, к указанному сроку в России будет насчитываться 18 800 единиц сельскохозяйственной техники, 3 800 единиц коммунальной и дорожно-строительной техники, а также 2 900 единиц карьерного транспорта, работающих на газе.

Действительно, на уровне госзакупок и тендеров в последние годы был замечен рост доли техники на газу, но по итогам 2025 года рынок газомоторной техники в России продемонстрировал значительное сокращение. Тем не менее наибольшая доля продаж – 8 917 единиц – пришлась на сегмент легких коммерческих автомобилей, грузовиков и спецтехники, где наблюдался спад на 26%. При этом доля газовых моделей в этих категориях незначительно выросла до 6,4%, следует

из данных «Газпромбанк автолизинг». Продажи автобусов на ГМТ снизились на 38% (2 713 ед.), а их доля на рынке сократилась до 19,3%.

Замедлились и темпы переоборудования автомобилей на газ. В 2025 году было переоборудовано 8,5 тысяч единиц, что на 19% меньше, чем в 2024 году. Развитие инфраструктуры для заправки газом также происходит невысокими темпами: за год количество газовых АЗС в стране увеличилось всего на 81 станцию, достигнув 1 255.

Фактические результаты рынка оказались ниже ожиданий правительственной программы, которая прогнозировала производство 13,4 тысяч машин и переоборудование 14 тысяч в 2025 году.

Аналитики объясняют снижение общим кризисом на автомобильном рынке. Дополнительными факторами, сдерживающими рост, остаются высокая начальная стоимость и длительный срок окупаемости за счет экономии на топливе. В ответ на это в компании «Газпром газомоторное топливо» сообщили, что в 2026 году федеральная программа поддержки газомоторного топлива будет расширена на семь регионов России. Плюс в рамках нацпроекта «Чистая энергетика» предусмотрены субсидии на переоборудование транспорта и строительство газовых заправочных станций.

К регионам, впервые получившим федеральное финансирование на перевод транспорта на газ, относится Карачаево-Черкесская Республика. Средства на строительство новых АГНКС впервые выделены Иркутской, Вологодской, Новосибирской, Кировской областям, Красноярскому краю и Республике Северная Осетия – Алания. Санкт-Петербург возобновляет финансирование перевода техники на метан, планируя направить на эти цели около 50 миллионов рублей.

Объем бюджетных средств, выделенных на 2026 год на газификацию, составляет почти 638

миллионов рублей на переоборудование транспорта, 1,2 млрд рублей на строительство новых заправок и 3,6 миллиарда рублей на производство газомоторной техники. Дополнительно 2,1 миллиарда рублей запланировано на поставку автобусов по программе льготного лизинга. Планируется разработка ряда инициатив, включая возможные изменения в порядке субсидирования кредитов на покупку газомоторных автомобилей, формирование системы учета газовых баллонов, корректировку законодательства для ускоренного развития заправочной сети, а также совершенствование статистического учета.

Смогут ли меры государства дать толчок рынку? Вряд ли, но точно сумеют его удержать от крушения, поэтому мы полагаем, что развитие рынка газомоторного транспорта и спецтехники будет заметным драйвером в 2026 году.

ИТОГОВЫЙ ПРОГНОЗ НА 2026 ГОД И ДАЛЕЕ

По состоянию на февраль 2026 года российский рынок специальной техники проходит через глубокую фазу коррекции, вызванную высокой ключевой ставкой ЦБ РФ, индексацией утилизационного сбора и санкционными ограничениями. Краткосрочные перспективы для рынка спецтехники в России, по крайней мере до конца 2026 года, остаются крайне сложными. Однако все больше специалистов говорит о том, что 2026 год станет периодом нормализации рынка.

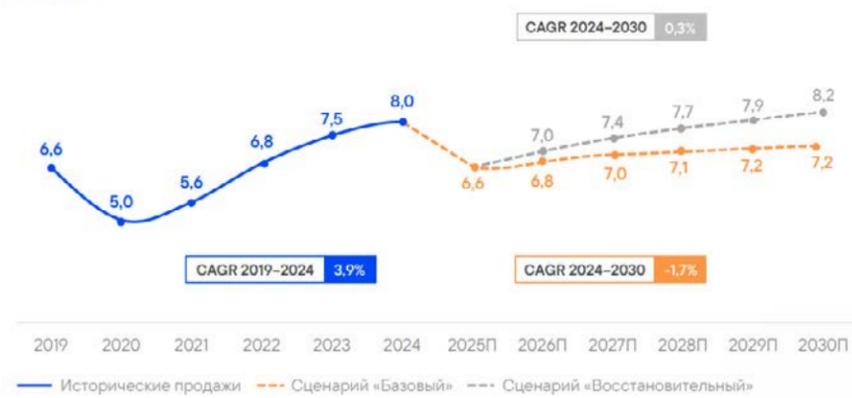
Во-первых, исторические данные предыдущих кризисных периодов свидетельствуют, что между моментом максимального падения и началом роста проходит от 6 до 12 месяцев. Эксперты предполагают, что 2026 год станет годом стабилизации, перехода от падения к слабому росту.

Эксперты «Авито Спецтехники» на одном из профильных мероприятий говорили о перспективах рынка грузовиков и назвали наиболее вероятным сценарий, при котором ВВП вырастет в 2026 году примерно на 0,9%, денежная масса расширится на 7,5%, инфляция будет в диапазоне 4–5%. В этом случае рынок будет медленно расти до уровня 70 000–80 000 грузовиков, что значительно выше результата 2025 года, но далеко от пиковых значений 2023–2024 годов.

«Автостат» дает следующие прогнозы грузового рынка. В базовом сценарии сегмент HCV вырастет в следующем году на 20% – до 54 000 единиц. При оптимистическом сценарии будет продано 58,5 тыс. машин, что на 30% больше ожидаемых результатов этого года. В пессимистическом сценарии рост составит 10%, и будет реализовано 49 500 автомобилей.

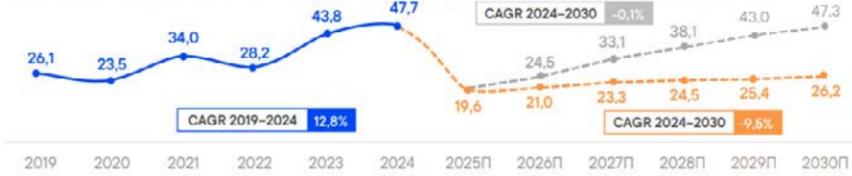
В сегменте среднетоннажных моделей рынок увеличится на 20% при оптимистическом прогнозе (14 400 штук) и на 10% (13 200 машин) при базовом сценарии. Пессимистичный прогноз аналитиков предполагает, что этот сегмент останется на уровне текущего года – 12 000 машин.

Фактический и прогнозный объем рынка коммунальной техники в России в 2019–2030 гг., тыс. шт.

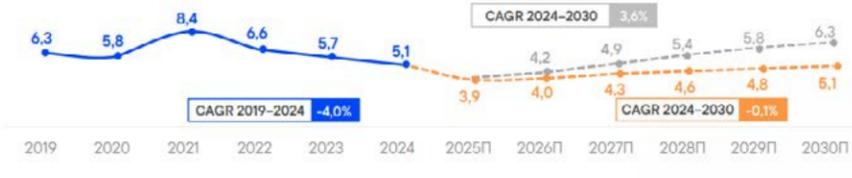


Исторические данные (данные за 2019–2024 гг.) были собраны из открытых источников, оценок экспертов и анализа TeDeo. Источники: BusinessStat и другие открытые источники, анализ TeDeo

Фактический и прогнозный объем рынка полуприцепов в России в 2019–2030 гг., тыс. шт.



Фактический и прогнозный объем рынка прицепов в России в 2019–2030 гг., тыс. шт.



Исторические данные (данные за 2019–2024 гг.) были собраны из открытых источников, оценок экспертов и анализа TeDeo. Источники: НАПИ и другие открытые источники, анализ TeDeo

LCV при базовом сценарии сохраняют уровень продаж на нынешнем уровне в 88 000 автомобилей. Оптимистический прогноз предполагает рост на 5%, до 92 400 единиц, пессимистический подразумевает снижение числа проданных автомобилей на 5%, до 83 600 экземпляров.

Во-вторых, согласно ряду данных, наиболее интенсивное финансирование масштабных инфраструктурных инициатив, начатых ранее, ожидается в период с 2027 по 2028 год. По мере того, как средства на возведение дорог, мостов и прочих объектов будут активно осваиваться, исполнители работ получают доступ к необходимым ресурсам. Это позволит им возобновить систематическое обновление своего технического оснащения. Возникший спрос послужит стимулом для оживления производственной активности. Считается, что именно в это время может стартовать стабильный этап восстановления рыночной конъюнктуры. Это плюс в копилку сегмента дорожно-строительной техники.

Что касается более отдаленной перспективы, здесь можно опереться на комплексный отчет компании «Технологии Доверия», выпущенный в декабре 2025 года и подготовленный при участии экспертов СПбГУ, который предлагает сценарный прогноз развития рынков специальной техники до 2030 года.

В сегменте дорожно-строительной техники базовый сценарий предполагает восстановление продаж к 2030 году до уровня 2020–2021 гг. (18 300 штук) за счет смягчения монетарной политики Центробанка, восстановления объемов строительства и крупных инфраструктурных проектов, а также сохранения уровня государственной поддержки и улучшения финансового положения компаний-производителей спецтехники.

Базовый сценарий развития рынка грузоподъемной техники с учетом тех же факторов предполагает выход на показатели 2024 года (до 3 000 единиц). Плюс здесь закладывается рост

жилищного строительства и повышение локализации производства в РФ.

Реализация коммунальной техники, согласно базовому прогнозу, вырастет к 2030 году до значений 2022–2023 гг. (7 200 машин) благодаря умеренному сокращению ключевой ставки ЦБ РФ, модернизации парка, а также реализации муниципальных программ по улучшению городской среды и инфраструктуры.

Базовый сценарий развития рынка полуприцепов также предполагает восстановление. Продажи полуприцепов ожидаются на уровне 2019 года (26 200 шт.), прицепов – до 5 100 единиц, как и в 2024 году. Такие показатели будут возможны на фоне умеренного сокращения ключевой ставки ЦБ РФ, повышения локализации и роста объема автотранспортных грузовых перевозок.

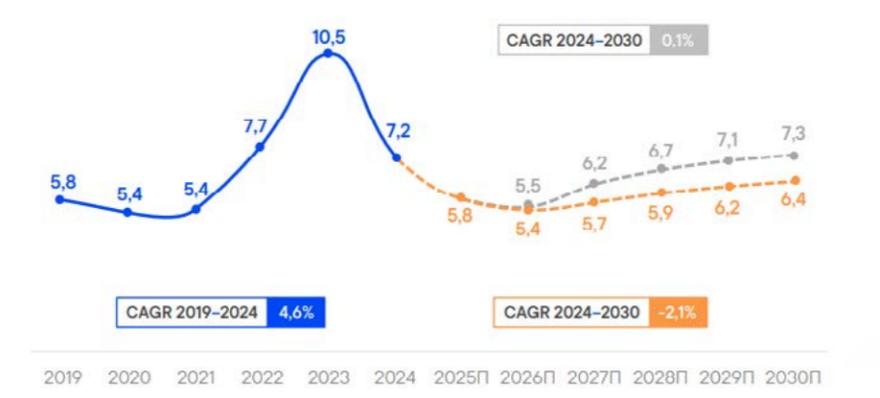
В группе горнодобывающих и карьерных машин при реализации указанных экономических факторов к 2030 году ожидаются продажи, сопоставимые с результатами 2019 года (4 300 единиц).

Базовый сценарий развития рынка складской техники предполагает восстановление в 2030 году до уровня 2022–2023 гг. (до 34 200 шт.) вследствие стабилизации экономики и развития онлайн-торговли.

Таким образом, абсолютное большинство экспертов: аналитиков, маркетологов, участников рынка и представителей госструктур – сходятся во мнении, что рынок миновал или вот-вот минует дно. Многие видят повод для сдержанного оптимизма и ожидают первых положительных результатов во второй половине 2026-го или в 2027 году. Однако при этом, исходя из нашего общения с партнерами, ситуация остается тревожной: все верят в смену вектора, но готовятся к непростым временам. Главным фактором года, пожалуй, можно назвать неопределенность и невозможность уверенного планирования.



Фактический и прогнозный объем рынка горнодобывающей и карьерной спецтехники в России в 2019–2030 гг., тыс. шт.



Исторические данные (данные за 2019–2024 гг.) были собраны из открытых источников, оценок экспертов и анализа TeDeo. Источники: АСМ-Холдинг, BusinessStat и другие открытые источники, анализ TeDeo

Исторические данные (данные за 2019–2024 гг.) были собраны из открытых источников, оценок экспертов и анализа TeDeo. Источники: АСМ-Холдинг, BusinessStat и другие открытые источники, анализ TeDeo



Фактический и прогнозный объем рынка складской техники в России в 2019–2030 гг., тыс. шт.



Исторические данные (данные за 2019–2024 гг.) были собраны из открытых источников, оценок экспертов и анализа TeDeo. Источники: Nikollers, CORE-XP и другие открытые источники, анализ TeDeo

Новинки спецтехники и транспорта, которые могут оживить рынок

Рынки спецтехники переживают трансформацию: многие игроки видят ситуацию тревожной, но есть и те, кто готов рисковать и развиваться в такой сложный период. Новинки техники – как принципиально новые модели, так и усовершенствованные, но ожидаемые потребителями – вселяют оптимизм, а их количество действительно впечатляет.

ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА

Одним из самых ожидаемых пополнений рынка ДСТ являются машины бренда «Ростсельмаш», который громко заявил, что в 2026 году планирует зайти в доли по дорожно-строительной технике в четырех сегментах: фронтальные и телескопические погрузчики, экскаваторы-погрузчики и гусеничные экскаваторы. Изначально старт серийного производства ростовский завод планировал на конец 2025 – начало 2026 года, но несмотря на успехи в разработке, в прошлом году сообщалось о корректировке инвестпрограмм из-за рыночной конъюнктуры.

В настоящее время на сайте производителя значатся три машины. Экскаватор-погрузчик BL 810 – это универсал для широкого спектра строительных и земельных работ; телескопический погрузчик TLH 740; производственный фронтальный погрузчик WL 530, надежность которого подтверждена испытаниями машины в самых жестких условиях. Серийное производство всех трех моделей, согласно сайту, намечено на 2027 год. Подождем и пожелаем удачи «Ростсельмашу» – задача перед предприятием стоит действительно амбициозная.

Тем временем «ДСТ-УРАЛ», который активно использует СПИК и поддержку государства, продолжает радовать разработками. Одной из наиболее знаковых стала разработка, представленная в конце прошлого года. Завод провел первую в России публичную демонстрацию полного цикла укладки нижнего слоя дороги с помощью роботизированной техники, управляемой удаленно. Оператор находился в павильоне выставки «Дорога 2025» в Минеральных Водах, а техника выполняла работы на испытательном полигоне в Челябинской области. Параллельно в автономном режиме работали экскаватор и самосвал на электромеханической трансмиссии производства «ДСТ-УРАЛ». Их действия были заранее запрограммированы в едином цикле, который один оператор контролировал и корректировал. В основу технологии легло создание высокоточной цифровой модели местности с помощью дронов-лидаров.

Новинки регулярно выдает и концерн UMG. Из последнего – две разработки завода «Челябинские строительные-дорожные машины»: опытные



образцы 24-тонного бульдозера D25H и автогрейдер ДЗ-350 эксплуатационной массой 35 тонн. Техника такого класса ранее не выпускалась ни в России, ни в СССР. Грейдер ориентирован на работу в карьерных месторождениях, поэтому про него мы расскажем в разделе горной техники.

Бульдозер относится к 15-му тяговому классу, имеет 7-катковую тележку и 6-цилиндровый дизельный двигатель ЯМЗ-536 мощностью 176 кВт. Ширина базы бульдозера составляет 3 160 мм, а колеи – 1 980 мм. Машина оснащена отвалом 7,5 куб. м и рыхлителем с изменяемым углом рыхления. Модель приступила к комплексу заводских испытаний, по завершении которых будет запущена в серийное производство.

Завод дорожных машин представил новую разработку – усовершенствованный двухвальцовый самоходный вибрационный каток модели DM-7.7-VD. Эта машина подходит для эффективного уплотнения песчаных и щебенистых оснований, а также дорожных покрытий, используемых на автодорогах общего пользования. Благодаря высокой частоте вибрации, достигающей 55 Гц, каток способен качественно укатывать тонкие слои асфальтобетонной смеси.

Технические характеристики машины впечатляют: конструктивная масса составляет 7,5 тонны, а эксплуатационная – 7,95 тонны. Диаметр вальца равен 1140 мм, обеспечивая ширину укатываемой полосы в 1700 мм. Показатель статической

линейной нагрузки на ось составляет 23,3 кг/см, а максимальная скорость передвижения достигает 12 км/ч. Среди ключевых особенностей – наличие гидростатической трансмиссии и мощного двигателя ММЗ Д-243, развивающего 57,4 кВт (78 л.с.).

Представленные новинки – лишь малая часть наиболее интересных предложений на рынке дорожно-строительной техники, ожидаемых в 2026 году. Несмотря на непростые экономические условия, производители уверены в потенциале развития данного сегмента. Далее мы переходим к рассмотрению следующей категории машин.

ПОДЪЕМНАЯ ТЕХНИКА

В группе крановой техники довольно оживленно. Несмотря на невысокие продажи в 2025 году, практически все крупные производители подготовили новинки. Начать стоит с яркой серии автокранов «ГРАФИТ» от Галицкого автокранового завода. В нее вошли пять мощных моделей грузоподъемностью 25 и 32 тонны на вездеходных шасси КАМАЗ-43118 с колесной формулой 6x6 со стрелой овалоидного профиля. Конкретика по моделям такая:

- КС-55729-5В-4 – грузоподъемность 32 тонны, стрела 34 м (грузовой момент 105 тм, высота подъема до 43 м), опорный контур 5,85x6,3 м;

- КС-55729-5В-3 – грузоподъемность 32 тонны, стрела 31,2 м (грузовой момент 105 тм, высота подъема до 40 м), опорный контур – 5,85 x 6,3 м;



- КС-55713-5Л-1 – грузоподъемность 25 тонн, стрела 24,5 м (грузовой момент 90 тм, высота подъема до 33 м), опорный контур – 5,85 x 6,3 м;

- КС-55713-5В-1 – грузоподъемность 25 тонн, стрела 28,5 м (грузовой момент 90 тм, высота подъема до 37 м), опорный контур – 5,85 x 6,3 м;

- КС-55713-5В-4 – грузоподъемность 25 тонн, стрела 31,2 м (грузовой момент 90 тм, высота подъема до 40 м), опорный контур – 5,85 x 6,3 м.

Все машины могут оснащаться опциональным 9-метровым гуськом с углами наклона 0°/20°/40°.

Осенью 2025 года Челябинский механический завод выпустил и произвел первую отгрузку гусеничного крана грузоподъемностью 100 тонн. Модель может передвигаться с грузом массой до 75 тонн и работать в башенно-стреловом исполнении с маневровым гуськом до 40 метров и высотой башни до 50 метров. Эксплуатация возможна от двух источников питания: автономной дизель-генераторной установки, смонтированной непосредственно на кране, или от электросети 380В. По данным производителя, кран в данном исполнении не имеет аналогов в России.

В феврале вышла еще одна крановая новинка из Челябинска: компания «Крановые технологии» успешно завершила этапы разработки и официального одобрения новой модели башенного крана, получившей индекс ТДК-12.280В. При его конструировании были задействованы унифицированные компоненты и модульная конструкция башни, которые уже доказали свою эффективность в составе других моделей кранов серии GIRAFFE.

Способность крана работать с массой груза, превышающей 250 тонно-метров, в сочетании с расширенным радиусом действия, делает его идеальным решением для масштабных, высотных и протяженных строительных объектов. Это включает в себя проекты по возведению многоэтажных зданий из панелей, а также кирпично-монолитных сооружений.

В сегменте подъемного оборудования, в частности, в области кранов-манипуляторов, выделяется Челябинский механический завод (ЧМЗ). Не ограничиваясь привычной линейкой тяжелой техники, завод наладил серийный выпуск бортовых автомобилей «Челябинец», оснащенных крано-манипуляторными установками с грузоподъемностью 9 тонн. Благодаря своей маневренности и возможности дополнительной комплектации специализированным оборудованием, таким как монтажные корзины, буровые установки и захваты, эта техника превосходно справляется с погрузочно-разгрузочными, а также строительными работами в различных отраслях – промышленности, строительстве и сельском хозяйстве.

Наличие разработок во всех группах подъемной техники свидетельствует о том, что игроки рынка ждут его восстановления в ближайшие годы и активно работают над повышением конкурентоспособности российских кранов на автомобильном, гусеничном и рельсовом ходу.

КОММУНАЛЬНАЯ ТЕХНИКА

Рынок коммунальной техники в России по итогам 2025 года показал устойчивость и рост на 10% (до 5 494 ед.) на фоне общего падения. Такими данными аналитического агентства «Автостат». Основными драйверами стали комбинированные дорожные машины (КДМ, почти 47% рынка) и мусоровозы, поэтому назовем ожидаемые новинки сначала в этих группах машин.

В последний зимний месяц Минский автомобильный завод продемонстрировал новую модель мусоровоза – МА3-6903С5. Ожидается, что эта машина вскоре поступит в распоряжение одного из столичных жилищно-коммунальных хозяйств для прохождение тестовой эксплуатации. Трехосный грузовик, оснащенный управляемой задней осью, отличается исключительной маневренностью, что является неоспоримым преимуществом при

работе в стесненных условиях городской застройки. Вместительный кузов объемом 20 кубических метров позволяет одновременно транспортировать до 12 тонн твердых коммунальных отходов.

Параллельно компания «Меркатор» представила новую комбинированную дорожную машину 700АВГ. Созданная на базе шасси «Валдай 33» и оборудованная зимним комплектом, эта модель предназначена для эффективного круглогодичного содержания автомобильных магистралей. Комбинированная дорожная машина с колесной формулой 6 x 4 может похвастаться наивысшей грузоподъемностью в своем классе. Распределение максимальных нагрузок – 9 тонн на переднюю ось и 16+16 тонн на задние – позволяет монтировать наиболее крупные навесные элементы, такие как снегоотвалы и распределители противогололедных материалов с объемом бункера 14,5 куб. м. Также существует возможность установки фронтального отвала шириной до 7,5 метров.

Не остался в стороне и завод «КОРМЗ», представивший всепогодную вакуумно-подметальную машину с комплектом навесного оборудования для всепогодного содержания дорог «УниРОСС». Техника смонтирована на самоходном среднетоннажном шасси и комплектуется навесным оборудованием, обеспечивающим круглогодичное обслуживание дорожной инфраструктуры. В процессе создания «УниРОСС» завод тесно сотрудничал со специалистами ОАО «РИАТ», которые внесли существенные доработки в шасси. Среди них – гидрообъемное рулевое управление всеми четырьмя колесами с возможностью выбора режимов движения, гидравлическая трансмиссия с подключаемым передним мостом, а также система блокировки всех четырех рессор, служащая для стабилизации положения машины при работе с навесным оборудованием.

Идем дальше. Санкт-Петербургский завод «Красный Октябрь – Нева» приступил к серийному выпуску погрузчиков под брендом «Нева». Они отличаются уровнем локализации производства более 92% и предназначены для работы в коммунальных предприятиях, строительных фирмах, а также в сфере обслуживания баз отдыха и загородных домов. Предприятие планирует производить по четыре единицы техники в месяц, а позднее увеличить ежемесячный объем до 20 штук.

Проявила активность на рынке коммунальных машин и «ЧЕТРА», точнее ее суббренд ЧЕТРА СИТИ. В рамках нового направления представлены две линейки машин: экскаваторы-погрузчики и коммунальные машины.

Линейка экскаваторов-погрузчиков включает две модификации, адаптированные под различные условия эксплуатации. Модель 3С с колесами равного размера создана для эксплуатации на сыпучих и вязких грунтах. Она имеет большую площадь контакта колес с поверхностью, высокий клиренс, а также функцию «крабового хода» – все это обеспечивает проходимость и маневренность в сложных условиях. Модель 3М с разноразмерными



колесами подходит для работы на твердых грунтах. Ее отличает уменьшенный радиус разворота, что критически важно при работе в городской застройке и на ограниченных площадках.

Коммунальные машины ЧЕТРА СИТИ созданы на базе трактора Агромаш-Л TD904 тягового класса 1,4. Модель KM 901 комплектуется универсальным гидрповоротным отвалом для круглогодичной уборки и проведения легких планировочных работ. Машина ПМ 901 оснащается ковшом для выполнения погрузочно-разгрузочных работ с различными материалами, землеройных и планировочных операций. Обе модели совместимы с широким ассортиментом навесного и прицепного оборудования и могут опционально комплектоваться механической коммунальной щеткой как с системой полива, так и без нее.

КАРЬЕРНАЯ ТЕХНИКА

Сфера добычи полезных ископаемых находится в ожидании роста, поэтому и рынок карьерной техники находится в одном из наилучших положений на фоне общего кризиса. Закономерно здесь ожидается много новинок.

Новый автогрейдер ДЗ-350 от «ЧСДМ», который мы упомянули ранее, готовится к эксплуатационным испытаниям в крупнейших горнорудных компаниях. Что про него известно? Машина имеет сочлененную раму, систему наклона колес передней оси рассчитана на нагрузку до 18 тонн, а задний мостовой блок – до 32 тонн. Силовой агрегат представлен двигателем КАМАЗ Р6 объемом 13 литров, развивающим мощность 482 л.с. и обладающим внушительным крутящим моментом в 2403 Н·м. Шасси имеет колесную формулу 8 х 4. Днище кузова выполнено из износостойкой стали НВ450 толщиной 15 мм, что гарантирует его защиту от деформации и повреждений даже при интенсивной эксплуатации с абразивными и тяжелыми материалами, такими как скальный грунт, песок или щебень. Боковые стенки, передняя стенка и задний борт изготовлены из высокопрочной стали S700

Одна из самых ожидаемых новинок – карьерный самосвал БЕЛАЗ-75575 грузоподъемностью 92 тонны. Автомобиль уже проходит испытания, но официально еще не представлен. Главная особенность этой машины – планетарная гидромеханическая коробка передач нового поколения (6 + 1), которая позволяет оператору выбирать оптимальный тягово-скоростной режим. Самосвал комплектуется двигателем ЯМЗ-855 мощностью 1054 л.с. с максимальным крутящим моментом 4300 Нм. В списке других особенностей новинки – высокопрочная рама, ведущий мост с повышенным ресурсом работы и наличие современных электронных систем.

Громко заявил о себе и КАМАЗ. Совместно с официальным партнером – заводом спецтехники ТК «ЛИФТ» – грузовой гигант представил в декабре новый карьерный самосвал на базе шасси поколения К5. КАМАЗ-65951 «СКАЛА» разработан для перевозки скальных пород, вскрышных масс и аналогичных грузов плотностью до 1400 кг/куб. м в условиях карьеров, разрезов, а также по дорогам общего пользования. Максимально допустимая масса этой модели достигает 50 тонн, причем передняя ось рассчитана на нагрузку до 18 тонн, а задний мостовой блок – до 32 тонн. Силовой агрегат представлен двигателем КАМАЗ Р6 объемом 13 литров, развивающим мощность 482 л.с. и обладающим внушительным крутящим моментом в 2403 Н·м. Шасси имеет колесную формулу 8 х 4. Днище кузова выполнено из износостойкой стали НВ450 толщиной 15 мм, что гарантирует его защиту от деформации и повреждений даже при интенсивной эксплуатации с абразивными и тяжелыми материалами, такими как скальный грунт, песок или щебень. Боковые стенки, передняя стенка и задний борт изготовлены из высокопрочной стали S700

толщиной 8 мм. Усиленный козырек полностью перекрывает кабину и создает защиту по стандарту FOPS. Дополнительную безопасность обеспечивают специальные камневыткатыватели, предотвращающие повреждение колес и подвески камнями. Гидравлическая система самосвала оснащена инновационным комплексом SMART, включающим инклинометр для предотвращения опрокидывания и систему контроля веса перевозимого груза с передачей данных на планшет водителя.

В линейке бульдозеров тяжелого класса пополнение со стороны Белорусского автозавода, который приступил к тестированию нового БЕЛАЗ-78542. Модель оснащена дизельным двигателем мощностью 550 л.с., оборудована полусферическим отвалом шириной 4,7 метра. Она разработана для срезки и перемещения больших объемов горной массы и грунта, а также планировки карьерных площадок. БЕЛАЗ-78542 может за один проход перемещать до 10 кубометров горной массы. Время подъема отвала на максимальную высоту в 1,5 м. составляет всего 5 с, а заглубляться он способен на 0,5 м.

В группе карьерных экскаваторов – новинка из Поднебесной: Zoomlion выводит на российский рынок экскаватор ZE1250G. Его главным преимуществом заявлена надежность: расчетный срок службы основных элементов конструкции в условиях работы в горнодобывающем карьере превышает 30 000 моточасов. Машина имеет комфортную кабину, высокие эксплуатационные характеристики и усиленную ходовую часть: защита опорных катков от камней по всей длине входит в стандартную комплектацию. Увеличенный отсек двигателя обеспечивает свободный доступ для проведения осмотра и ремонта, а централизованные точки смазки сокращают время на техническое обслуживание. Усовершенствованная электронная система управления на серии G оптимально регулирует требуемую мощность двигателя, тем самым повышая производительность на 8% и снижая расход топлива на 10%.

Еще один интересный экскаватор представила компания SUNWARD. 163-тонная модель SWE1650F оснащена 10-кубовым ковшом, двумя двигателями Cummins по 563 кВт, гидравлической системой с электронным управлением, автоматической системой смазки, системой подогрева топлива двигателя и камерами кругового обзора. Ширина гусеничной базы составляет 4 980 мм.

ГРУЗОВИКИ И АВТОБУСЫ

Несмотря на значительное падение продаж, рынок грузовой техники тоже богат на новинки, поэтому рассмотрим их по сегментам.

Что интересного в LCV? В феврале в продаже появился российский электрический грузовичок SOVA 35, на конвейер Ульяновского автозавода встал дизельный «Профи», в Елабуге вот-вот будет развернут выпуск грузовых версий 5-тонных цельнометаллических фургонов Sollers SF7, первая

партия которых была изготовлена в самом конце 2025 года в автобусном варианте.

Горьковский автомобильный завод, являющийся лидером в сегменте легких коммерческих автомобилей, практически завершил разработку двух своих последних линеек продукции: «Газель NN» и «Соболь NN». В связи с этим в ближайшем будущем ожидается лишь освоение в серийном производстве автомобиля скорой медицинской помощи с повышенной проходимостью и полным приводом (4 х 4). Кроме того, в 2026 году будет наращиваться объем серийного выпуска автомобилей, работающих на сжатом природном газе (КПГ, метан). Так, на среднетоннажные грузовики моделей «ГАЗон NEXT» и «Валдай 12» будет монтироваться новый, топливэффективный и экологически безопасный двигатель ЯМЗ-535 CNG, соответствующий экологическому стандарту «Евро-5».

В сегменте потяжелее автомобильный завод «Урал» представил новую модель «Урал 80» для гражданского рынка. Этот автомобиль, оснащенный полным приводом 4x4 и двигателем ЯМЗ-535 мощностью 240 л.с., формально начал производство в 2025 году, однако его появление у дилеров состоялось только в начале текущего года. Заводчанам удалось добиться снижения расхода топлива благодаря уменьшению рабочего объема двигателя и облегчению конструкции автомобиля. Таким образом, «Урал-80», сохранив возможности своего двухосного предшественника «Урал NEXT», предлагает потребителям улучшенные эксплуатационные качества.

Есть информация и о принципиально новых игроках на рынке грузового транспорта.

Компания «Ермолов» объявила о своем дебюте в сегменте грузовых автомобилей под торговой маркой E.O.V. Модельный ряд бренда будет представлен тремя шасси с различными полными массами: 18, 25 и 32 тонны, оснащенные колесными формулами 4x2, 6x4 и 8x4 соответственно.



Производственный процесс будет основан на крупноузловой сборке с использованием компонентов из Китая. В качестве силовой установки планируется применение двигателей Weichai и Yuchai, а также механических трансмиссий Fast Gear.

Расширять сборку «конструкторов» из азиатских и отечественных узлов намерен и завод «Велес», который изначально был дилером китайской марки Shacman и заводом-надстройщиком шасси Hongyan. Премьера полноприводных грузовиков Uraman прошла в мае 2025 года на выставке COMvex в Москве. Сегодня в линейке уже более 35 исполнений: бортовые и самосвальные машины, вахтовки, мастерские, автоцистерны, автокраны, металловозы, мусоровозы, универсальные шасси на базах 6x2, 6x4, 6x6, 8x4, 8x8.

Линейку более крупных грузовых автомобилей пополнили седельные тягачи FAW CA4251 и КАМАЗ-65956 семейства К5. Ожидается, что производство российской модели стартует в 2026 году. Новинка будет комплектоваться 16-ступенчатой механической коробкой передач, задними ведущими мостами и 560-сильным двигателем Р6.

В феврале на основном сборочном конвейере КАМАЗ также была выпущена новая версия автомобиля поколения К5. Эта модификация предназначена для установки миксерных надстроек, используемых при транспортировке бетонных смесей. Двигатель Р6 мощностью 460 л.с. обеспечивает колесной базе с формулой 8 х 4 грузоподъемность в 35 тонн, гарантируя устойчивость на различных дорожных покрытиях. Предварительно, опытный экземпляр будет передан в Научно-технический центр фирмы для проведения испытаний.

Другой ожидаемой новинкой от производителя из Татарстана является усиленное многоосное шасси с полным приводом (8x8). Предполагается, что оно станет базой для автокранов, пожарных машин и заправочных автомобилей.



В конце декабря первый серийный БАЗ с колесной формулой 6x6 сошел с конвейера завода «Романов» в Санкт-Петербурге, где ранее собирались тягачи Scania и MAN. И хотя пока речь идет об экземплярах для тестовой эксплуатации, рынок ждет реальных объемов в 2026 году: БАЗ планирует поставить на рынок до 600 машин, входящих в программу субсидирования от Минпромторга. Дальнейшие планы «Романова» включают разработку шасси 8x8 и 10x10.

В свою очередь, миасская компания «АМТ», в прошлом собиравшая грузовики Iveco, планирует выпуск модели 10x10 уже в текущем году. Речь идет о пятиосном шасси с шарнирно-сочлененной рамой и гидропневматической подвеской, рассчитанном на перевозку 26 тонн груза по бездорожью и 31 тонны по дорогам с усовершенствованным покрытием. Под капотом – двигатель Cumsoг мощностью 560 л.с., агрегированный автоматической гидромеханической коробкой передач.

Есть новости и из Республики Беларусь. Во-первых, МАЗ обещает возобновить выпуск грузовиков пятого поколения. Во-вторых, появились подробности о проекте гибрида MAZ-X с ДВС уровня Евро-6 и генератором. В-третьих, почти готов трехосный седельный тягач MAZ-6430CA с двигателем ЯМЗ-7752 мощностью 450 л.с.

В семействе пассажирского коммерческого транспорта «Австотас» сообщает о двух новинках отечественного производства. Это низкопольный городской автобус SIMAZ 4282, собранный в Ульяновске, и туристический междугородний Sollers SA6, который выпускается во Владивостоке.

В конце 2025 года СИМАЗ инвестировал более 750 млн рублей в запуск серийного производства СИМАЗ-4282 в двух модификациях – среднего и большого классов. Обе модели работают на метане, запас хода на одной заправке составляет более 400 км. Новинка также оснащена электрическим ретардером и автоматической коробкой передач.

Ожидается прибавка в семействе автобусов среднего класса «Неман» из РБ: вслед за пригородным, туристическим и междугородным автобусами должна появиться и «школьная» версия для перевозки детей.

Мы обозначили лишь часть новинок, которые ожидают рынок специальной техники и коммерческого транспорта. Их гораздо больше, и это повод для оптимизма, а также сигнал, что отрасль приближается к восстановлению.

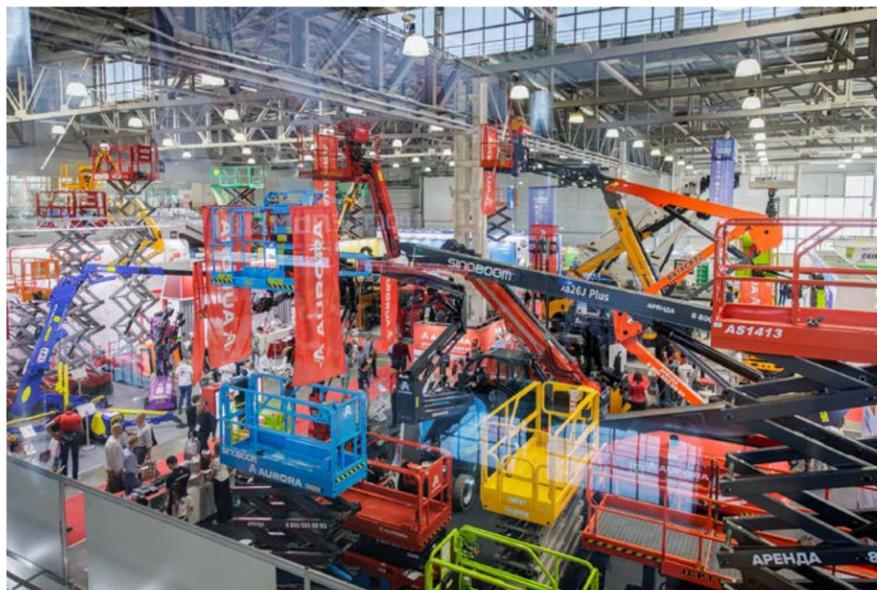
СТТ Экспо 2026: фундамент стратегических решений и опоры для бизнеса в эпоху рыночных вызовов. Открыта регистрация посетителей

С 26 по 29 мая 2026 года в Москве в МВЦ «Крокус Экспо» пройдет СТТ Экспо — главная выставка рынка строительной техники и инновационных технологий России.

В условиях турбулентности на рынке, когда особенно важно принимать взвешенные решения, искать альтернативы, выбирать более выгодные, а главное, надёжные предложения, требующие не «дистанционного» анализа, а живого профессионального диалога, СТТ Экспо 2026 становится особенно важным центром объединения отрасли, предлагая формат живого профессионального диалога.

Выставка этого года предоставит возможность за короткое время получить концентрированную картину рынка: увидеть новинки, сравнить предложения разных производителей и поставщиков, задать прямые вопросы, а также проверить заявленные характеристики «в деле». В результате посещение СТТ Экспо становится практическим инструментом снижения неопределённости и ускорения решений — от обновления парка и оптимизации затрат до поиска новых точек роста и укрепления позиции компании.

Среди компаний, которые представят экспозицию выставки, ведущие производители и дистрибьюторы: Амкордор, Техстройконтракт, LiuGong, Русбизнесавто, Лонмади, Квинтмади, Sany, Ростсельмаш, XCMG, Zoomlion, Lovo, UMG, КЭМЗ, ДСТ Десна, Профессионал, ГК Традиция К, Reschke Rus, Дормашина, LGMG, Dingli, ZZBO, Трактурсервис-Регион, ИСТК, XGMA, Антарес-НТ, Elkon, Мека, Проммакс, Баумех, ДСТ Урал, Арлифт, Армет групп, Сенсе, DDW, Завод SOLOMATIC, ТТМ, КранМаш, MESDA, УДТ-Техника, FNGROUP, Доринг, ГПФК, СтройМашСервис,



Гидродрайв и многие другие. Это более 3000 единиц техники, охватывающих все сегменты строительной индустрии.

Экспозицию горнодобывающей техники и технологий на смежной выставке MINING СТТ представят лидеры сегмента: Belaz, АлтайБурМаш (ZEGA), ГПБ Комплект (ESTAR) и многие другие.

Подробнее об экспонатах читайте на страницах журнала СТТ Digest — генерального



информационного партнёра выставки — в специальной рубрике «Готовимся к СТТ Экспо».

Экспозиция выставки займет Павильон 1 (залы 1, 2, 3), Павильон 2 (залы 5, 7, 8) и всю уличную экспозицию перед МВЦ «Крокус Экспо».

ПРАКТИКА ЛИДЕРОВ РЫНКА: ОПЫТ, ИНСТРУМЕНТЫ, РЕШЕНИЯ

Деловая программа СТТ Экспо 2026 — это платформа, где знакомятся, договариваются и забирают в работу готовые решения. В фокусе — стратегии лидеров, разбор реальных кейсов, технологические новинки и операционные инструменты, которые помогают снижать издержки. Всё, что вы услышите и обсудите здесь, может стать основой вашей тактики и стратегии на ближайший период.

Практическая ценность программы подтверждена интересом аудитории: более 3300 специалистов посетили выставку в прошлом году с целью участия в деловых мероприятиях. Мы собираем «живую» экспертизу отраслевых союзов и ассоциаций — в числе партнёров уже Росасфальт, ID-Marketing, Ассоциация бетонных дорог, НААСТ, ЦУС Академия, Ассоциация Фундаментостроителей, и список продолжает расширяться. Отдельным треком в 2026 году станет горнодобывающая тематика в рамках MINING СТТ, экспертный партнёр — журнал «Горная промышленность».

КОНКУРС «ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКЕ В РОССИИ» КАК ИТОГИ ДОСТИЖЕНИЙ ОТРАСЛИ

Ведущий конкурс в строительной отрасли «Инновации в строительной технике в России» является ежегодной неотъемлемой частью выставки СТТ Экспо с 2018 года. Цель конкурса — отметить лучшие отечественные разработки, выявить новые решения, прорывные технологии в строительной технике, представленной в России. У компаний чьи инновации достойны внимания отрасли, есть возможность рассказать о них всему рынку. Прием заявок в 9 номинациях открыт на официальном сайте. Торжественная церемония награждения пройдет 27 мая.

ОТРАСЛЕВАЯ СИНЕРГИЯ ВЫСТАВОК EXPO+

СТТ Экспо вновь возглавит уникальный формат, не имеющий аналогов на российском рынке, EXPO+ — это отраслевая синергия сразу нескольких ведущих выставок на одной площадке и в одни даты.

Такой подход расширяет деловые возможности участников рынка: за один визит можно охватить смежные направления, быстрее найти партнеров, собирать комплексные предложения «под проект» и эффективнее планировать закупки. EXPO+ создает единое пространство для коммуникаций, где техника, технологии, сервис и инфраструктура дополняют друг друга и помогают находить решения без лишних логистических затрат и разрозненных встреч.

Регистрация на СТТ Экспо дает возможность посетить все пять выставок:

- СТТ Экспо — строительная техника и технологии;
- MINING СТТ — горнодобывающая техника и оборудование (ПРЕМЬЕРА 2026 года);
- COMVex — коммерческий транспорт и технологии;
- СТО Экспо — запчасти, оборудование и сервис;
- Logistika Экспо — транспортная и складская логистика.

Масштаб события легко передается в цифрах: более 200 000 м² выставочной площади, где 1800+ компаний продемонстрируют максимум решений и возможностей для вашего бизнеса.

ПЛАНИРУЙТЕ ВИЗИТ ЗАРАНЕЕ

Зарегистрируйтесь на выставку уже сейчас, чтобы комфортно спланировать посещение, провести максимум встреч и не упустить ключевые новинки и предложения экспонентов. Регистрация занимает несколько минут и дает возможность подготовить персональный маршрут по экспозиции и деловым активностям — без спешки и потери возможностей.

Пройдите регистрацию на официальном сайте <https://ctt-expo.ru>, используя промокод SPEC. Ждём встречи с вами с 26 по 29 мая в МВЦ «Крокус Экспо».



«Синотех Машинери» выводит на российский рынок сверхтяжелый бульдозер HBXG SD10

Официальный дистрибьютор китайской компании HBXG в РФ — ООО «Синотех Машинери» расширяет линейку гусеничных бульдозеров с приподнятыми бортовыми редукторами. Она пополнится новой моделью SD10 массой 70 тонн, продажи которой стартуют во II квартале 2026 года. Новинка восполнит дефицит сверхтяжелых бульдозеров на российском рынке.

Сверхтяжелый HBXG SD10 с гидромеханической трансмиссией и электронно-гидравлической системой управления с 2026 года выпускает завод Xuanhua Construction Machinery Co.Ltd. — один из крупнейших производителей строительной техники в Китае, специализирующийся на бульдозерах. В течение девяти месяцев машина проходит заводские испытания на нескольких железорудных месторождениях Китая, демонстрируя высокие производительность и маневренность при перемещении пород.

Эксклюзивными поставками новой модели занимается официальный дистрибьютор HBXG в РФ — «Синотех Машинери». Решение о выводе SD10 на российский рынок принято в связи с высоким спросом на 70-тонные бульдозеры на фоне дефицита такой техники, возникшего после ухода из России ведущих зарубежных производителей.

HBXG SD10 эксплуатационной массой 70 100 кг (вместе с отвалом и однозубым рыхлителем) предназначен для выполнения масштабных строительных и земляных задач (в том числе рыхления мерзлых грунтов), а также разработки скальных пород. Машина может использоваться для проведения тяжелых работ в рамках крупных инженерно-строительных проектов.

Габаритные размеры бульдозера с отвалом и однозубым рыхлителем составляют 9 450 × 4 860 × 4 360 мм. Объем отвала — 18,5 куб. м. Удельное давление на грунт в 132 кПа обеспечивает хорошее сцепление с опорной поверхностью. Электронно-гидравлическая система SD10 под давлением 18,8 МПа позволяет легко заглубляться в плотный грунт и плавно маневрировать, что повышает производительность, снижает энергозатраты и увеличивает ресурс техники.

Новинка оснащена дизельным двигателем Cummins QSK19 C755 мощностью 492 кВт (600 л.с.). Гидротрансформатор с делителем крутящего момента позволяет передавать до 30% крутящего момента напрямую на трансмиссию, повышая эффективность бульдозера на сложных ландшафтах.

Благодаря гидромеханической трансмиссии и полностью подрессоренной ходовой части



максимальное тяговое усилие составляет 588 кН — примерно на 15% больше, чем у бульдозера классической конструкции без приподнятых бортовых редукторов. Бульдозер комплектуется ходовой частью от крупного китайского производителя CLIK Tracks, которая имеет лучший ресурс среди аналогов на рынке.

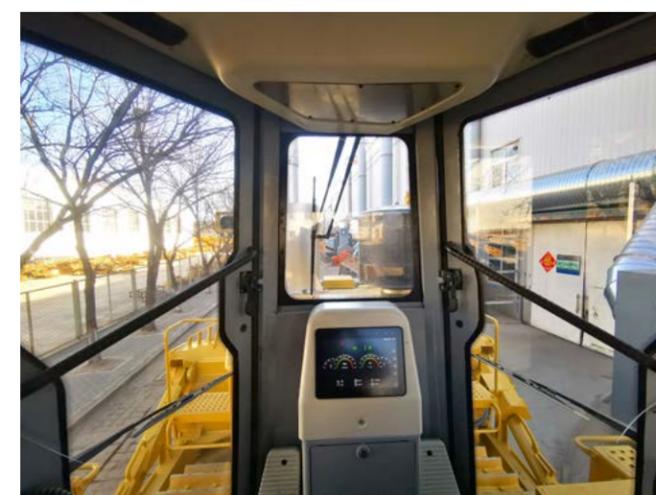
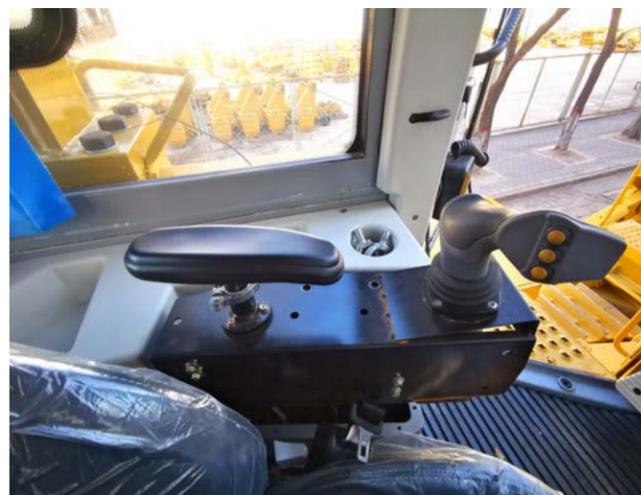
Высоко расположенные двухступенчатые планетарные редукторы выполнены в виде отдельных модулей, что защищает их от ударных нагрузок и механических повреждений, продлевая время службы трансмиссии. В целом модульная конструкция с треугольной гусеничной базой на 80% сокращает время демонтажа компонентов и ремонта бульдозера, снижая его простои.

Литые компоненты основной рамы и ходовых тележек обеспечивают надежность машины и увеличивают срок ее службы. Крепление отвала выполнено с помощью диагонального бруса, передающего боковые нагрузки на основную раму, что позволяет навесному оборудованию работать более точно и гарантирует долговечность техники.

SD10 оборудован всем необходимым для удобства и безопасности оператора. В базовую комплектацию включены двойное остекление кабины, шторы на окнах и стеклоочистители на дверях, сиденье повышенной комфортности, отопитель и кондиционер, поручни и ступени безопасности, 10 LED-фар головного освещения, набор инструментов, предварительный фильтр очистки воздуха (типа циклон), система электрической блокировки органов управления, поддерживающие катки, гидравлические шланги дополнительной оплеткой и предохранительная решетка отвала. Дополнительно можно выбрать системы предпускового прогрева, мониторинга и пожаротушения, камеру кругового обзора, жидкости и смазки для работы при температуре -50°C , универсальный отвал объемом 22 куб. м и другие опции.

При установке электронных систем мониторинга владелец бульдозера может быстро выявлять неисправности и оперативно проводить сервисные и ремонтные работы, предупреждая серьезные проблемы и увеличивая срок службы машины.

«SD10 — абсолютная новинка в линейке HBXG, которая будет востребована на российском рынке, — рассказал Артем Оськин, руководитель направления «Бульдозеры» в ООО «Синотех Машинери». — Машины этого бренда являются единственными бульдозерами из КНР с приподнятыми бортовыми редукторами на российском рынке. Такая техника производится по технологии Caterpillar. Помимо расположенных выше редукторов, ее отличает модульная конструкция с треугольной гусеничной базой. Это позволяет менять двигатель или элементы трансмиссии за один день, не снимая кабину, в то время как на других машинах операция занимает неделю. Это значительно ускоряет обслуживание бульдозеров».



Итоги 2025 г. на рынке коммерческого транспорта и спецтехники: цифры и прогнозы

В «Русбизнесавто» подвели итоги 2025 г. на российском рынке спецтехники и сравнили актуальные данные спроса со значениями годичной давности (анализ проводился на основе собственных исследований и открытых данных). Аналитиками зафиксировано общее снижение спроса. В частности, спрос на грузовики HCV (полной массой более 16 т) снизился на 54,1%, на машины полной массой от 3,5 т – на 51,9%. Доля грузовиков китайского производства в обоих сегментах составляет 52,2% и 45,5% соответственно. Спрос на прицепы, полуприцепы и цистерны снизился на 54,9%.

Дорожно-строительная техника также показала отрицательную динамику. Спрос на гусеничные экскаваторы снизился на 51,7%, на экскаваторы-погрузчики – на 62,6%, на фронтальные погрузчики – на 54,5%, на мини-погрузчики – на 52,0%, на дорожные катки – на 57,6%, на автогрейдеры – на 44,3%.

Эксперты «Русбизнесавто» проанализировали общее падение спроса 2025 г. в различных сегментах российского рынка ДСТ и спецтехники и сравнили с аналогичными показателями 2024 г. Кроме того, в компании выявили текущие тренды отрасли и сделали прогнозы на 2026 г. (в ходе исследования использовались данные Федресурса).

«Как и прогнозировалось, 2025 год стал непростым для рынка спецтехники. Снижение инвестиционной активности, высокая стоимость финансирования и переизбыток складских запасов привели к сокращению объемов отгрузок практически во всех сегментах. В этих условиях основной задачей для участников рынка стало сохранение устойчивости бизнеса. «Русбизнесавто» смогла адаптироваться к изменившейся конъюнктуре и выполнить все поставленные задачи, сохранив позиции и управляемость операционных процессов», – отмечает генеральный директор «Русбизнесавто» Игорь Гнатышин.

Согласно проведенному исследованию, в сегменте грузовиков от 16 т (HCV) наибольшая доля рынка принадлежит машинам КАМАЗ – 31,1%, SITRAK – 16,4%, SHACMAN – 10,3%, FAW – 9,4%, MAZ – 6,7%. По итогам 2025 г. снижение спроса на машины HCV составило 54,1%. Общая доля грузовиков китайских брендов в сегменте оценивается в 52,2%.

Походящая ситуация отмечается и в сегменте грузовиков полной массой более 3,5 т. Наибольшая доля рынка принадлежит транспортным средствам КАМАЗ – 29,8%, SITRAK – 12,8%, SHACMAN – 8,0%, ГАЗ – 7,9, FAW – 7,4%. По итогам 2025 г. зафиксировано снижение спроса в данном сегменте на 51,9% по сравнению с 2024 г. Общая доля машин китайских брендов в сегменте составила 45,5%.



Минувший 2025 год стал для российского рынка грузовиков периодом жесткой коррекции. После ажиотажного спроса 2023–2024 годов продажи новых машин упали вдвое. При этом КАМАЗ удержал лидирующие позиции среди грузовиков своего класса.

Спрос на прицепы, полуприцепы и цистерны снизился на 54,9%. Данный сегмент в 2025 г. решил к серьезной трансформации – после волатильности предыдущих лет начался переход к фазе технологической адаптации и импортозамещения.

В сегменте дорожно-строительной и землеройной техники сформировались тенденции на электрификацию и использование гибридных технологий. Производители стали активнее внедрять автоматизацию и интеллектуальные программные решения, позволяющие дистанционно управлять машинами через облачные сервисы и сети 5G. На фоне снижения продаж растет популярность вторичного рынка, лизинга, а также услуг по восстановлению старой техники.

За 2025 год спрос на гусеничные экскаваторы снизился на 51,7%, на экскаваторы-погрузчики – на 62,6%, на фронтальные погрузчики – на 54,5%,

на мини-погрузчики – на 52,0%, на дорожные катки – на 57,6%, на автогрейдеры – на 44,3%.

В «Русбизнесавто» прогнозируют усиление конкуренции в 2026 г. При этом она будет всё больше смещаться в плоскость сервиса, сроков поставки и доступности запасных частей.

Повышение утильбора на импортную технику создаст дополнительные преимущества для отечественных производителей, однако и они будут затронуты индексацией ставок. Компании, которые смогут оперативно повысить уровень локализации, получат возможность избежать максимальной степени роста платежей и существенно повысить свою конкурентоспособность. Для зарубежных производителей конкуренция по цене станет более сложной, в то время как российские компании получат потенциал для наращивания доли рынка.

По мнению генерального директора «Русбизнесавто» Игоря Гнатышина, текущий год станет периодом стабилизации рынка. Отрасль будет медленно адаптироваться к новым условиям. Постепенно перестроятся цепочки поставок, поменяются модели конкуренции, сформируются новые требования к эффективности бизнеса.

SINOTRUK обновил рекорд по экспорту тяжелых грузовиков

По итогам 2025 года SINOTRUK впервые стал крупнейшим в мире продавцом тяжелых грузовиков, реализовав 300 тыс. единиц. А в январе 2026 года компания установила новый рекорд для китайского экспорта в данной подотрасли машиностроения, отгрузив на внешние рынки 16 тыс. автомобилей.



Общий объем продаж международного машиностроительного концерна SINOTRUK в 2025 году превысил 440 000 единиц коммерческого автотранспорта, что на 22,5% больше результатов 2024 года. Из них 300 000 единиц пришлось на тяжелые грузовики, что позволило компании четвертый год подряд занять первое место на китайском рынке и впервые стать крупнейшим в мире продавцом автотранспортных средств в данном сегменте.

Ключевым фактором роста стали показатели за рубежом. Так, годовой экспорт тяжелых грузовиков превысил 150 000 единиц, увеличившись

более чем на 14% относительно 2024 года. Таким образом, SINOTRUK 21-й год подряд сохраняет позицию ведущего китайского экспортера в этом сегменте. При этом объемы ежемесячных поставок на внешние рынки превышали 15 000 единиц в течение трех месяцев подряд, прежде чем в январе 2026 переступили порог в 16 000 единиц. Так компания обновила рекорд национальной индустрии, улучшив свой собственный результат.

Итоги деятельности компании отразились на ее рыночной капитализации. В январе текущего года акции SINOTRUK, котирующиеся на Гонконгской фондовой бирже, достигли рекордного уровня, и стоимость компании впервые превысила 100 млрд гонконгских долларов.

Росту показателей компании способствовало развитие мощностей и локализация производств. К 2026 году в 27 странах функционирует 37 сборочных предприятий KD, в том числе открытый в конце прошлого года завод в Алжире. Концерн также расширил зарубежную сервисную сеть, которая теперь насчитывает более 700 станций

технического обслуживания и центров по продаже запасных частей. Сегодня автомобили, производимые SINOTRUK, продаются более чем в 150 странах на шести континентах. Более миллиона тяжелых грузовиков эксплуатируется по всему миру. По мере постепенного восстановления мирового спроса на коммерческие автомобили компания планирует продолжать инвестировать в разработку продуктов и технологий, повышение экономической эффективности и дальнейшее развитие сервисной инфраструктуры.

Двигаясь в соответствии с глобальной стратегией, компания не только фокусируется на ключевых брендах тяжелой коммерческой техники SITRAK и HOWO, но и развивает производство легких грузовиков и пикапов. Таким образом, основными векторами бизнеса являются: расширение продуктовой матрицы, локализация, обеспечение технической поддержки, оптимизация системы управления и постоянное повышение квалификации сотрудников компании и ее авторизованных дилеров.

ЧЗСА увеличит выпуск продукции на 20% благодаря запуску нового обрабатывающего центра

На Чебоксарском заводе силовых агрегатов (ЧЗСА) состоялся запуск нового обрабатывающего центра, что позволит предприятию нарастить объемы производства более чем на 20% и вдвое сократить сроки изготовления отдельных видов продукции и повысить общую гибкость производства. Предприятие сможет быстрее перенастраивать линии под выпуск новых типов деталей и за счет более высокой точности обработки улучшить качество продукции. Инвестиции в модернизацию завода составили более 400 млн рублей по итогам 2025 года.



Новый вертикально-обрабатывающий центр был приобретен в рамках проекта по освоению производства мостов и элементов трансмиссий при поддержке Минпомторга РФ и Фонда развития промышленности Чувашии. Данный проект направлен на серийное производство ведущих

мостов для экскаваторов-погрузчиков, ведущим российским производителем которых является АО «ПО ЕлАЗ». Импортозамещение ведущих мостов позволит значительно повысить уровень локализации данного вида техники, который является одним из наиболее крупных сегментов на рынке дорожно-строительной техники.

Также в рамках проекта запущено серийное производство ведущих мостов для вилочных погрузчиков Силант, что позволит довести их уровень локализации до 80% и выше.

«В рамках мероприятий по достижению нового уровня производственных возможностей завод последовательно обновляет парк технологического оборудования. По итогам прошлого года общий объем собственных инвестиций завода

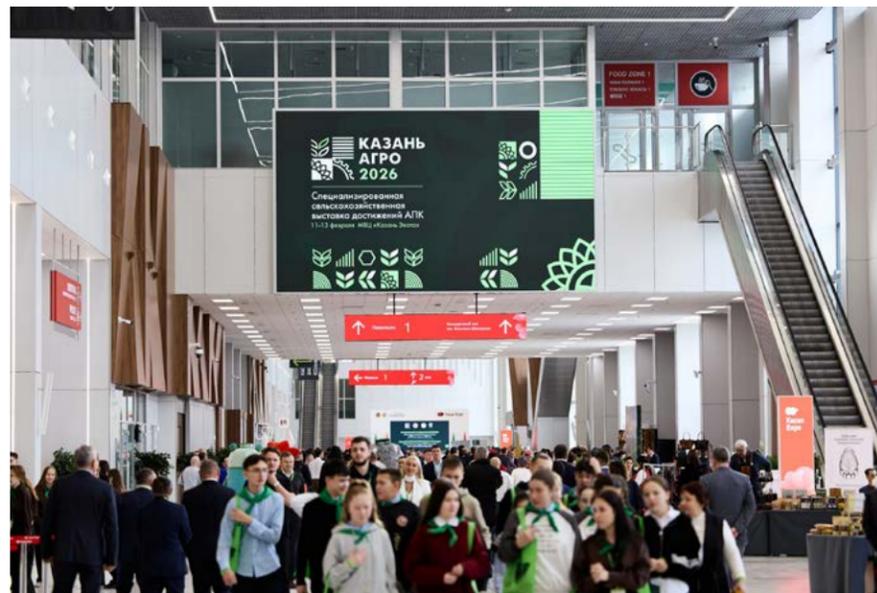
в модернизацию превысил отметку в 400 млн рублей», – сообщил генеральный директор ЧЗСА Александр Дмитриев.

Ожидаемые результаты станут важным вкладом в укрепление позиций ЧЗСА на российском рынке компонентов для машиностроительной отрасли и откроют новые возможности для расширения географии поставок нашей продукции.

«Техническая модернизация — это не просто замена станков, а стратегический шаг к повышению нашей конкурентоспособности. Новое оборудование позволит ЧЗСА выйти на новый уровень точности и надежности выпускаемой продукции. Увеличится номенклатура и сократятся сроки выполнения заказов», – директор по производству Ирек Гебейдуллов.

«Казань Агро — 2026»: итоги ключевой агропромышленной выставки Поволжья

С 11 по 13 февраля в Международном выставочном центре «Казань Экспо» состоялась специализированная сельскохозяйственная выставка «Казань Агро — 2026». За три дня площадка объединила более 314 компаний и 12 457 профессионалов агропромышленного комплекса, а также 2662 учащихся школ, ССУЗов и ВУЗов, проявляющих интерес к отрасли.



«Казань Агро» вновь подтвердила статус ключевой коммуникационной платформы Поволжья, где формируются отраслевые решения, выстраиваются деловые связи и обсуждаются стратегические направления развития АПК. В экспозиции были представлены техника и запчасти, животноводство и растениеводство, цифровые решения, пищевая промышленность, переработка и хранение, упаковка, образование и наука.

НОВЫЙ РАЗДЕЛ — «АГРОТУРИЗМ»

В 2026 году выставка впервые представила направление «Агротуризм», отражающее растущий интерес к развитию сельских территорий через туристические проекты. Среди участников — компания CarLes, развивающая экотуризм в Сабинском районе с маршрутами активного отдыха, мастер-классами и гастрономическими программами татарской кухни.

Завод SUPOL 365 продемонстрировал флагманскую купольную беседку диаметром 4 метра и высотой 2,35 метра с запатентованной системой открывания купола на 180 градусов для 6–8 человек,

а также мобильный регулируемый фундамент для ее установки.

В деловой программе состоялась презентация готовых решений для сельского туризма: образовательные ресурсы, формирование экскурсионного продукта, организация банкетных площадок, пикник-парков и банных комплексов. Отдельное внимание было уделено вопросам государственной и законодательной поддержки агротуризма.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА: БОЛЕЕ 100 МЕРОПРИЯТИЙ

В рамках выставки прошло заседание итоговой коллегии Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан, где были подведены итоги сельскохозяйственного года и обозначены приоритеты дальнейшего развития отрасли.

Деловая программа включила более 100 мероприятий — круглые столы, экспертные дискуссии и презентации. В центре внимания — развитие животноводства и растениеводства, механизация сельского хозяйства, цифровизация и агромаркетинг.

Значимыми событиями стали:

- круглый стол «Молочная отрасль России — вызовы и возможности» с участием ведущих экспертов;
- сессия для маркетологов «Digital-перезагрузка: цифровое комбо для эффективного агромаркетинга» совместно с Ассоциацией маркетологов агроотрасли, где разбирались реальные сайты, digital-воронки и применение ИИ в агробизнесе.

SCIENCE SLAM: МОЛОДЫЕ УЧЕНЫЕ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Отдельным блоком программы стал Science Slam — площадка, где 13 студентов и аспирантов ФГБОУ ВО «КГАУ» и ФГБОУ ВО «КНИТУ» представили научные разработки профессиональному сообществу.

Победителями стали:

- 3 место — Киселев (Казанский ГАУ), тема «Твёрдая смазка для подшипников скольжения»;
- 2 место — Екатерина Цветкова (КГАУ, институт КАВМ им. Н. Э. Баумана), проект мобильного 3D-приложения для оперативной хирургии «Anatomy trainer»;
- 1 место — Айдар Шарипов (Казанский ГАУ) с проектом «Уралхром+» по снижению теплового стресса у телят.

ПАРТНЕРЫ И СПОНСОРЫ

Генеральным спонсором выставки выступило АО Фирма «Август» — одна из ведущих российских компаний по разработке и производству средств защиты растений. На стенде были представлены флагманские препараты, новинки для защиты зерновых, подсолнечника, картофеля и садовых культур, семена семенного комплекса «Август-Юлячи», а также пятислойные полимерные рукава вместимостью до 250 тонн от завода «Август-Полимер».

Генеральный директор ГК «Август» Александр Михайлович Усков отметил запуск инновационного научно-исследовательского центра в Черноголовке в конце 2025 года, который станет площадкой для синтеза и испытания новых препаратов и разработки перспективных направлений.



Стратегическим партнером стала АО «Аммоний» — одно из крупнейших химических предприятий Европы. Компания представила широкий ассортимент минеральных удобрений, включая КАС-32, а также комплексные решения Центра Передового Земледелия и «АйтиСфера» по почвенной диагностике, цифровому сопровождению и логистике.

Генеральный директор Дмитрий Макаров подчеркнул растущий спрос на точное земледелие и сервисы формата «одного окна», объединяющие агрономические консультации, цифровые инструменты и поставки продукции.

Спонсором выставки выступило АО «Россельхозбанк». В рамках программы Любовь Белеску рассказала о проектах банка по развитию сельского и агротуризма, Олег Князьков представил обзор перспективных направлений в АПК, а Нурсултан Наурузбаев — инструменты «Я в Агро» для молодых специалистов. На стенде банка посетители могли бесплатно оформить карту UnionPay и получить консультации по льготным программам кредитования в преддверии сезонных работ.

УЧАСТНИКИ ЭКСПОЗИЦИИ

Среди экспонентов — ведущие компании агрохимии, производители учебного оборудования, поставщики энергетических решений и сельхозтехники:

ООО «Татагрохимсервис», ООО ПО «Зарница», компания «1ВАТ», «Гелиос-Агро» (официальный дилер HORSCH и MeTaL-Fach), «Агрокласс», ТПК «МТЗ – Татарстан», New Farm, а также производители техники ОАО «МАЗ», ООО «ГОМСЕЛЬМАШ», ООО «Сальсельмаш», ОАО «ГЗЛИН», ОАО «САЗ»/

Посетители смогли ознакомиться с машинами и агрегатами отечественных и зарубежных производителей, включая решения с инновационной концепцией.



ПОДПИСАНИЯ И НАГРАЖДЕНИЯ

В рамках выставки состоялось два значимых подписания:

- соглашение о сотрудничестве между Минсельхозпродом РТ и «Ростсельмаш» о поставках техники и совместной модернизации отрасли;
- церемония подписания соглашения между ExactFarming и R-Style Softlab.

Также прошло торжественное награждение победителей конкурса «Кубок комбайнеров» компании «Август-Агро».

«Казань Агро — 2026» в очередной раз подтвердила статус регионального центра агропромышленного взаимодействия Поволжья. Здесь встречаются бизнес, наука и государство, формируются решения и выстраиваются партнерства, определяющие развитие сельского хозяйства на уровне региона и округа.



Группа UMG запустила серийное производство первых отечественных снегоуплотнительных машин РТ6

Крупнейший российский производитель строительно-дорожной техники, группа компаний UMG, объявила о старте серийного производства первых отечественных снегоуплотнительных машин — ратраков РТ6. Новинка, выполненная в корпоративных цветах «Газпрома», уже поступила в эксплуатацию в ООО «Газпром трансгаз Ухта», где будет использоваться для подготовки трасс на лыжном стадионе.



РТ6 — это универсальная машина, предназначенная не только для профессионального обслуживания горнолыжных склонов и равнинных трасс (включая нарезку лыжни), но и для решения сложных задач в экстремальных условиях. Техника пригодна для подготовки зимников, работы в арктических условиях, а также для содержания снежного покрытия на аэродромах и автодорогах.

Инженеры UMG сделали ставку на повышение ключевых рабочих параметров. Новый ратрак РТ6 имеет снаряженную массу 6,3 тонны и оснащается

рядным 6-цилиндровым двигателем ЯМЗ-536 мощностью 313 лошадиных сил, что является лучшим показателем в данном классе. Машина способна развивать транспортную скорость до 24 км/ч и скорость фрезерования до 16 км/ч. Благодаря объему топливного бака в 250 литров обеспечивается длительная автономная работа. РТ-6 может комплектоваться пятью типами переднего отвала шириной до 3,4 метра, а также пятью вариантами задней фрезы, включая комплект для нарезки лыжни. Особенностью модели является способность работать на уклонах до 35 градусов.

Кабина машины соответствует требованиям безопасности и имеет усиленную тепло- и звукоизоляцию. Для комфорта оператора предусмотрены кондиционер, отопитель, подогрев сидений и предпусковой подогреватель двигателя. Управление основными функциями осуществляется с помощью эргономичного джойстика. «Запуск серийного производства ратрака РТ6 — значимое

достижение для отечественного машиностроения. При поддержке Минпромторга мы вывели на рынок технику с уровнем локализации свыше 85%, что гарантирует стабильные поставки запчастей и сервис, независимый от санкционных рисков. Уверен, что наша техника внесет большой вклад в развитие зимних видов спорта в России и повысит эффективность работы в северных регионах», — прокомментировал гендиректор UMG Константин Николаев.



Ростсельмаш начинает освоение ключевого элемента в создании замкнутого производственного цикла трансмиссий

Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Роспецмаш») приступает к реализации стратегического проекта по освоению полного цикла производства конических зубчатых шестерен. Этот шаг следует за успешной локализацией выпуска цилиндрических шестерён и станет ключевым элементом в создании замкнутого производственного цикла трансмиссий.

Данные детали, оси которых расположены под углом, являются критически важными элементами ведущих мостов тракторной техники, непосредственно отвечая за передачу крутящего момента от двигателя к колёсам.

Развитие проекта осуществляется в рамках стратегии последовательного перехода на собственную компонентную базу. После начала сборки механических коробок передач в 2020 году и запуска завода трансмиссий в 2024 году компания создала необходимую инфраструктурную и кадровую базу для перехода к более технологичным задачам. Актуальная геополитическая ситуация и связанные с ней риски обусловили необходимость ускорения программы локализации.

Для реализации проекта закуплено десять единиц высокотехнологичного металлообрабатывающего оборудования, включая современные станки для нарезания и шлифования зубьев. Особое

внимание уделено вопросам контроля качества: в производственную цепочку интегрировано контрольно-прикатное оборудование, имитирующее работу шестерён в сборе, а также координатно-измерительная машина. Параллельно на термическом участке монтируется комплекс для химико-термической обработки крупногабаритных заготовок.

Важным аспектом является переход на российские материалы. Конструкторы научно-технического центра Ростсельмаш совместно с отечественными металлургическими компаниями ведут работу по подбору марок стали с требуемыми характеристиками.

Проект реализуется в три этапа. В настоящее время завершаются пусконаладочные работы на основном оборудовании. Следующими шагами станут комплектация производства специализированным инструментом и создание



ремонтно-инструментального подразделения для изготовления собственной оснастки.

Выход на полную проектную мощность нового производства планируется на 2027 год. Расчётные мощности позволят выпускать до 70 тысяч конических шестерён в год, что обеспечит комплектацию трансмиссиями 4,5 тысяч тракторов.

FORLAND 8: универсальное решение, проверенное российскими дорогами

В современных условиях грузоперевозчики предъявляют всё более высокие требования к технике: от надёжности и адаптации к российскому климату до универсальности и высокой экономической эффективности. Шасси FORLAND 8 отвечает всем этим критериям, предлагая бизнесу готовую платформу для задач любой сложности. Эта модель — не новичок на международной арене. Разработанная концерном Beiqi Foton Motor, она сразу получила хорошую репутацию среди профессионалов. В России эксклюзивным дистрибьютором автомобилей FORLAND обеспечивается не только поставки, но и сервис, дооборудование и сопровождение на всех этапах эксплуатации.



МОЩНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ

FORLAND 8 приводят в движение двигатель мощностью 152 л. с., объемом 3,8 л. и 6-ступенчатая механическая коробка передач. Крутящий момент двигателя составляет 491 Н·м. Шасси доступно в двух вариантах колесной базы — 3800 мм и 4500 мм. Снаряженная масса — 3240 и 3405 кг соответственно. Технически допустимые нагрузки на переднюю и заднюю ось составляют 2885 кг и 5105 кг. А технически возможные нагрузки — 3400 и 6600 кг соответственно. Конструкция рамы выполнена из высокопрочной легированной стали, что говорит о том, что шасси имеет внушительный запас прочности.

Автомобиль оснащен системами активной безопасности ABS и ESC. Пневматической тормозной системой, передние — дисковые, задние — барабанного типа. Алюминиевым топливным

баком объемом 200 литров. Также предусмотрены дополнительные точки смазки шкворневых соединений, наконечников рулевых тяг, элементов рессор и карданного вала.

Шасси FORLAND адаптированы к эксплуатации в суровых российских условиях. Они оснащены аккумулятором повышенной емкости 120 Ah, а сальники, пыльники, трубки и другие технические компоненты выполнены из устойчивых к морозам материалов. Кабели, жгуты, разъемы изготовлены из утолщенного материала или имеют двойной слой. Автомобили Forland проходят дополнительную антикоррозионную обработку: герметизацию сварных швов, обработку днища и колесных арок, грунтовку и двойную окраску кузова лакокрасочным покрытием толщиной свыше 100 микрон.

Гарантия на шасси составляет три года без ограничения пробега, что является уникальным предложением в этом сегменте техники. Межсервисный интервал установлен на отметке 20 000 км или шесть месяцев.

КАБИНА, В КОТОРОЙ ХОЧЕТСЯ ЕХАТЬ ДАЛЕКО

Кабина FORLAND 8 создана с расчётом на тех, кто проводит за рулём весь день. Комфорт здесь — не опция, а необходимость. Поддрессоренное кресло с подогревом и широким диапазоном регулировок позволяет точно настроить посадку под индивидуальные предпочтения водителя. Многофункциональный руль удобно находится в руках и позволяет управлять круиз-контролем и мульти-медийной системой, не отвлекаясь от дороги. Рулевая колонка регулируется по наклону и вылету.

Русифицированная мультимедиа с Bluetooth и камерой заднего вида облегчает маневрирование и делает работу в пути более комфортной. В кабине есть всё необходимое для длительных рейсов: кондиционер, обогрев зеркал, вместительные отсеки для хранения. Дополнительно для отдыха водителя в кабине предусмотрен удобный матрас, который легко размещается на сиденьях. Для эксплуатации в условиях холодного климата улучшена термоизоляция кабины, установлен догреватель охлаждающей жидкости двигателя, нагревательный элемент моторного масла в картере двигателя (от стороннего источника питания), подогрев топливного фильтра и зеркальных элементов зеркала заднего вида.

НАДСТРОЙКИ: ВЫБИРАЙТЕ ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ПОД ЗАДАЧУ

Благодаря сотрудничеству с ведущими российскими кузовопроизводителями, на рынке доступны изотермические фургоны, борт-шторы и автоэвакуаторы на базе шасси FORLAND 8.

Изотермический фургон на базе шасси FORLAND 8 имеет разные варианты исполнения. Длина надстройки варьируется от 5,2 до 6,4 м без увеличения колесной базы и заднего свеса. Объем грузового пространства от 28 до 36,5 кубических метров и рассчитан на перевозку от 10 до 14 европалет. Грузоподъемность комплектного транспортного средства составляет от 2,9 до 3,5 тонн.

Стенки кузова представлены сэндвич-панелью с наружной и внутренней обшивкой из лакированного металла, утепленных экструдированным



пенополистиролом. Двери обшиты пластиком армированным стекловолокном и утеплены пенополиуретаном. Установлена фурнитура из нержавеющей стали, а обрамление фургона из анодированного алюминия. Элементы надрамника прошли дробеструйную и антикоррозионную обработку и покрыты двойным слоем эмали. В комплексе это позволяет добиться высокого срока службы.

На базе FORLAND 8 представлены два варианта бортовой платформы со сдвижным тентом. Длина надстройки составляет 5,2 или 6,3 метра. Объем

кузова – 29,5 или 35,9 куб. м., вместимость — 12 или 14 европалет. Грузоподъемность комплектных ТС составляет 3885 кг и 3590 кг соответственно.

Бортовая платформа имеет алюминиевый механизм крыши, алюминиевые направляющие со стальными роликами, откидные и съемные борта из анодированного алюминия, быстротъемные стойки, которые перемещаются по отдельным направляющим, обшивку дверей из пластика, армированного стекловолокном. Тент плотностью не менее 650 гр/м², который сохраняет эластичность даже при низких температурах и обеспечивает надежную защиту груза. А для надежной фиксации груза в обвязочном профиле предусмотрены такелажные петли.

Автоэвакуатор на шасси FORLAND 8 грузоподъемностью 2 790 кг предназначен для эффективной эксплуатации в дилерских центрах, службах технической помощи и эвакуации, а также транспортных компаниях, занимающихся перевозкой автомобилей.

Габариты ТС составляют 8700 x 2300 x 2500 мм. Сдвижная платформа длиной 6 270 мм и шириной 2 300 мм изготовлена с перфорированным стальным настилом «чечевица» толщиной 3 мм и защитной отбортовкой 50 мм по периметру. Гидроцилиндр обеспечивает сдвижение платформы на 3 500 мм, а задние стационарные аутригеры с отдельными гидроцилиндрами стабилизируют шасси при погрузке.

Оперативно погрузить на платформу неисправный автомобиль помогает гидравлическая лебедка грузоподъемностью 4 тонны. В комплект входят 4 автовозных ремня и 4 противооткатных упора.



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

агро
ВОЛГА
2026



Международная агропромышленная выставка

8-10 июля, МВЦ «Казань Экспо»



Организатор:

окружной выставочный центр
* ЮГОРСКИЕ КОНТРАКТЫ *

Техническая поддержка:

EXPOTECH

MEMBER
OF THE RUSSIAN
UNION OF EXHIBITIONS
AND FAIRS

ЧЛЕН
РОССИЙСКОГО
СОЮЗА ВЫСТАВОК
И ЯРМАРОК

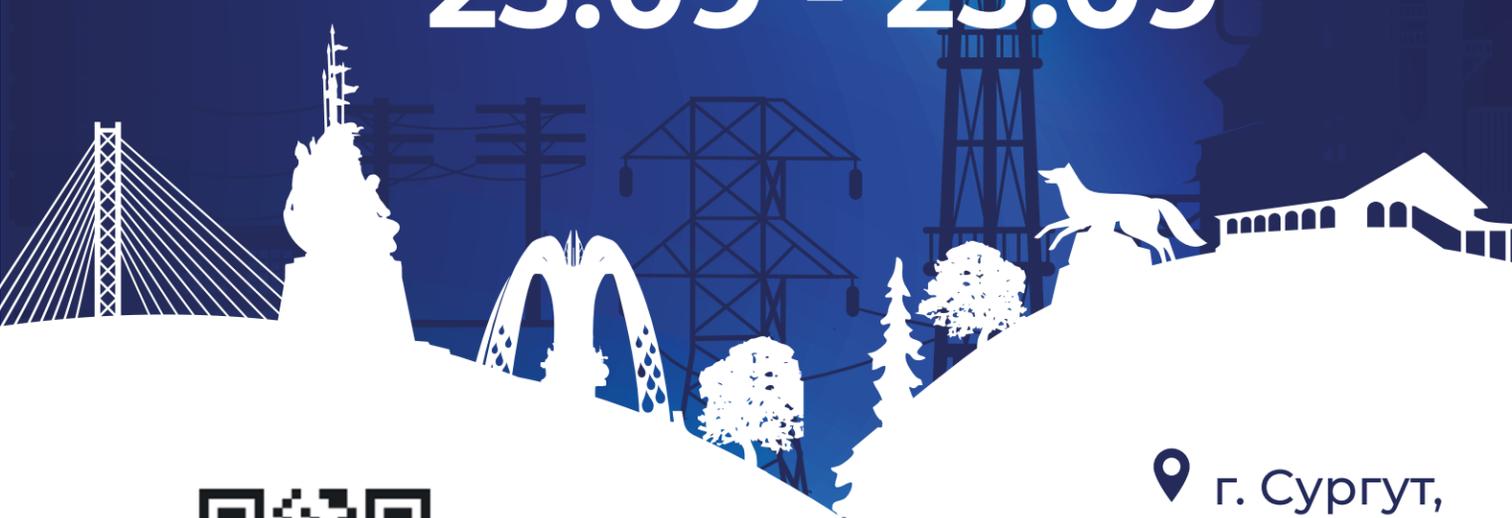


31 МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА
**СУРГУТ.
НЕФТЬ И ГАЗ
2026**



31th INTERNATIONAL
SPECIALIZED
TECHNOLOGICAL EXHIBITION
**SURGUT.
OIL & GAS
2026**

23.09 - 25.09



+7 (3462) 94-34-54
sales@yugcont.ru
sngexpo.ru

📍 г. Сургут,
СОК «Энергетик»
ул. Энергетиков, 47



ВЫСТАВКА ВЕЗДЕХОДНОЙ ТЕХНИКИ



13-15 НОЯБРЯ 2026

КВЦ «ПАТРИОТ ЭКСПО»

«Газ. Нефть. Новые технологии – Крайнему Северу»

12–13 марта 2026 г. в Новом Уренгое (ЯНАО) в ДЦ «Ямал» прошёл Ямальский нефтегазовый форум с одноимённой выставкой. Организаторами выступили Правительство ЯНАО, администрация города и Новоуренгойский фонд развития предпринимательства, оператор — «Сибэкспсервис» (Новосибирск).

Форум подтвердил ключевую роль регионов Крайнего Севера в экономике России. Площадка объединила представителей ТЭК, науки, бизнеса и власти для демонстрации технологий, обсуждения развития округа и обмена опытом. Основное внимание уделялось стратегии развития ТЭК, экологической безопасности, инвестиционным проектам, задачам Арктики и технологическому суверенитету, включая проект арктического транспортного коридора.

Отдельная сессия была посвящена социальной ответственности бизнеса: взаимодействию компаний и власти, поддержке КМНС, развитию медицины и инфраструктуры.

В выставке приняли участие 67 компаний, её посетили более 3500 специалистов. Были представлены ведущие предприятия отрасли, включая «Газпром Добыча Ямбург», «Газпром Добыча Уренгой», «Севернефтегазпром», а также многочисленные производители и поставщики оборудования из разных регионов России и зарубежья.

Среди участников — как постоянные экспоненты, так и новые компании, включая представителей Беларуси. Форум посетили крупные игроки отрасли: «Газпром», «НОВАТЭК», «Роснефть», «Транснефть-Сибирь» и другие.

По оценкам участников и организаторов, форум и выставка прошли успешно, подтвердив статус ключевой площадки ЯНАО для обсуждения развития ТЭК, внедрения инноваций и укрепления взаимодействия бизнеса, науки и власти.



Маловязкие масла: когда их нужно использовать

В последние годы автопроизводители всё чаще рекомендуют использовать маловязкие масла. В чём особенность этих смазочных материалов? Какие двигатели созданы для таких масел, а каким ДВС они противопоказаны? Разберемся с экспертами ЛУКОЙЛ.

КАКИЕ МАСЛА МОЖНО НАЗВАТЬ МАЛОВЯЗКИМИ

Большинство автолюбителей привыкли пользоваться классификацией вязкости масла по SAE. Она простая, любой автовладелец без труда подберет продукт с её помощью.

Но в последние годы в обиход автомехаников вошла новая аббревиатура — HTHS. В дословном переводе HTHS — это «высокотемпературная вязкость при высокой скорости сдвига» (high temperature high shear). Измеряется в миллипаскалях в секунду.

Во время испытаний фиксируют толщину масляной плёнки в динамике — при высокой температуре масла и высокой скорости сдвига. Чем выше HTHS, тем толще защитная плёнка на деталях при рабочей температуре двигателя, а значит, двигатель лучше защищён.

Все масла можно разделить на две группы:

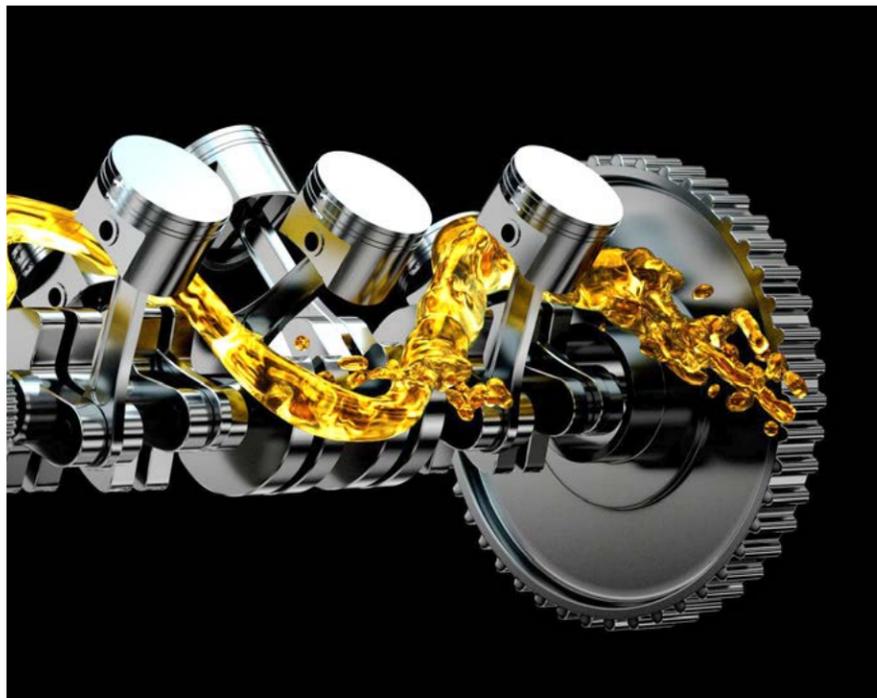
- полновязкие — имеют HTHS 3,5 мПа/с и выше;
- маловязкие — HTHS в диапазоне от 1,7 до 3,5 мПа/с.

Полновязкие и маловязкие масла можно отличить по маркировке стандартов SAE. Так, продукты с индексами 0W-16, 0W-20, 0W-30 относятся к маловязким, а условные 5W-40 или 5W-50 — к полновязким. Масла 5W-30 занимают пограничное положение и у разных производителей в зависимости от значения HTHS могут быть либо маловязкими (при HTHS < 3,5), либо полновязкими (при HTHS > 3,5).

ЧТО ДАЁТ Пониженная вязкость масла

Если полновязкие масла лучше защищают двигатель, зачем тогда создали альтернативу? На это есть несколько причин.

Во-первых, вступили в силу новые экологические требования. Они жёстко регламентируют уровень вредных выбросов в атмосферу: борьба идёт за сокращение каждой доли процента. К автотранспорту как к одному из главных загрязнителей воздуха стали предъявлять строгие требования. Поэтому, чтобы максимально сократить содержание вредных веществ в выхлопных газах,



были созданы новые двигатели, которые работают на маловязких маслах.

Во-вторых, использование маловязких масел позволяет экономить топливо. Низкая вязкость моторного масла обеспечивает меньшее сопротивление деталей двигателя и лучший теплоотвод. С учётом этих факторов КПД повышается и экономия топлива при использовании маловязких масел растёт.

Экономия топлива по разным данным составляет от 3 до 5%. Впрочем, этот показатель во многом зависит от манеры вождения. Ещё отмечается небольшое увеличение мощности («приёмистости») двигателя, поскольку снижается расход энергии на трение.

Например, моторное масло с вязкостью 0W-20 даёт 1,5–5% экономии топлива по сравнению с маслами вязкостью 5W-30 и 5W-40.

В-третьих, уменьшается износ двигателя. Сейчас производители разрабатывают двигатели с большей поверхностью подшипников, которая

снижает удельную нагрузку на механизмы. Несущая поверхность двигателей гладкая и не такая пористая, зазоры между деталями стали меньше. Высоковязкие моторные масла не могут попасть в эти узкие зазоры. Маловязкое масло способно быстрее поступать во все участки двигателя, хорошо защищая трущиеся поверхности от износа. Это снижает потери на трение и повышает энергоэффективность.

В результате уменьшается расход топлива и увеличивается эффективность двигателя.

Скептики утверждают, что применение маловязкого масла не всегда оправдано. Экономия топлива слишком мала, а сокращение вредных выбросов не компенсирует затраты — малообъёмные современные ДВС имеют меньший ресурс в сравнении моторами больших объёмов (хоть и с меньшим КПД).

Но это извечный спор о том, что раньше было лучше. Старые моторы потребляют больше топлива и масла, больше «коптят», менее требовательны к

качеству смазочных материалов. Они «проверены годами» и надёжны. Но, например, в сравнении с современными двигателями одинаковых объёмов старые ДВС выдают меньшую мощность.

Век больших двигателей уходит в силу экономических причин: ту самую неприхотливость и надёжность «съест» большой расход топлива или двигатель вовсе не пройдёт по нормам Евро.

В КАКИХ СЛУЧАЯХ НЕОБХОДИМО ПРИМЕНЯТЬ МАЛОВЯЗКИЕ МАСЛА

Для ощутимой экономии топлива маловязкие масла следует применять в двигателях не старше трёх лет, которые соответствуют экологическому классу не ниже Euro-4.

Кроме того, маловязкие масла автопроизводители рекомендуют для новых автомобилей с малым объёмом ДВС. Чаще всего это двигатели от 1,0 до 2,0 литра с наддувом, которые отличаются низким весом и компактностью.

В ассортименте ЛУКОЙЛ есть маловязкие масла. Это продукты GENESIS ARMORTECH JP 0W-20 и 0W-30.

В КАКИХ СЛУЧАЯХ МАЛОВЯЗКОЕ МАСЛО НЕ ПОДОЙДЁТ

Концепция энергосберегающего масла — защищать двигатель, сберегая при этом топливо. Но для конструктивно старых моторов, у которых допускаются более широкие зазоры между деталями,

нужны масла с большей вязкостью. Именно они создадут оптимальный масляный клин в подшипниках коленчатого вала и разделят поршень с гильзой.

Маловязкие масла в таком двигателе не смогут создать достаточную плёнку между трущимися парами, что в свою очередь приведёт к задирам в цилиндрах и капремонту или замене ДВС.

Если автомобиль выпущен раньше 2000 года или имеет экологический класс ниже Евро-3, об энергосберегающих продуктах лучше забыть.

Не стоит применять маловязкие масла и в конструктивно старых ДВС, даже если их техническое состояние не вызывает нареканий. Хоть эти двигатели и выпускаются до сих пор, их конструкции больше 50 лет: как минимум никакой экономии топлива вы не увидите. Проще говоря, такой двигатель на маловязкое масло просто не рассчитан.

Если залить продукт 0W-20 в изношенный мотор, масляный насос может не создать нужного давления, когда масло разогреется. И это усугубит износ.

Стоит отметить, что маловязкие масла не подойдут для автомобилей с большим пробегом. Большой пробег — это усреднённое значение. Условные 50 000 км в городском цикле могут «состарить» двигатель так же, как 100 000 км при езде за городом, где нагрузки куда меньше.

Конструкцией предусмотрено, что два основных узла — коленчатый вал и вал

газораспределительного механизма — «лежат» на вкладышах-подшипниках. С увеличением пробега увеличивается и зазор между этими деталями. Для оптимальной работы требуется больше масла, чтобы обеспечить масляный клин, а также разделение вала и подшипника.

Некоторые автолюбители используют для машин с большим пробегом масла XW-40 и XW-50, чтобы компенсировать износ деталей.

КАК ВЫБРАТЬ МАЛОВЯЗКОЕ МАСЛО

Производители двигателей не настаивают исключительно на маловязких маслах. Выбор всегда остаётся за потребителем и за сервисной компанией, которая обслуживает автомобиль. В самых современных двигателях можно использовать и обычное полновязкое масло, если оно соответствует всем прочим спецификациям автопроизводителя либо спецификации по ACEA.

При этом схема подбора стандартная:

- Придерживайтесь допусков производителя автомобиля. Найти их можно в сервисной книжке или у официального дилера вашей марки авто.
- Проверьте лицензию моторного масла по международным категориям API, ACEA и ILSAC.
- Выберите необходимый показатель вязкости моторного масла по SAE. Он должен находиться в диапазоне, который рекомендован автопроизводителем.



Правительство
Челябинской области



Министерство дорожного
хозяйства и транспорта
Челябинской области



ВЫСТАВКА-ФОРУМ

ДОРСТРОЙЭКСПО ДОРОЖНЫЙ СЕЗОН-2026



23-24
АПРЕЛЯ
г. Челябинск

www.expochel.ru

Генеральные информационные партнеры:

Официальный печатный орган Министерства транспорта РФ
Транспорт России

АВТОМОБИЛЬНЫЕ
ДОРОГИ



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

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