

СПЕЦТЕХНИКА

И ТРАНСПОРТ

№ 3-4
АПРЕЛЬ
МАЙ



PRISTA® OIL: НЕСОКРУШИМАЯ МОЩЬ ВАШЕЙ ТЕХНИКИ



РЕСУРСНЫЕ
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

comtrans

Международные выставка и форум
коммерческих автомобилей

Россия, Казань
МВЦ «Казань Экспо»

22-25/09/2026

www.comtransexpo.ru

Организатор: Место проведения:



ООО «АйтиИМФ Экспо»



Kazan
Expo



При поддержке Министерства
промышленности и торговли
Республики Татарстан

ПОЛУЧИТЬ БИЛЕТ



ПРОМОКОД
COMTRANS26991

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



СПЕЦНОВОСТИ

- Тверской завод выпустил свой первый раздвижной полуприцеп в серии ультралегких тралов
- Совет директоров ассоциации «роспецмаш» обсудил ситуацию на российском рынке специализированного машиностроения
- Завод «Манак-Авто» представил новый полуприцеп-балковоз
- Курганские машиностроители делают ставку на повышение производительности труда
- Тонар представил специализированный полуприцеп контейнеровоз для тяжелых 20 футовых танк контейнеров
- Компания «Милком» приобрела 10 грузовиков Forland 3
- «Лада-имидж» помогает молодым специалистам стать лучшими в автобизнесе
- Новейший российский тяжелый бульдозер приступил к работе на алмазных приисках Якутии
- Как меняется подготовка водителей в России: от теории к технологической грамотности
- На Ростсельмаш новый генеральный директор на Ростсельмаш новый генеральный директор
- Российский завод выпустил ковш для редкого экскаватора Komatsu
- «РД групп» закончила предварительные испытания пальчиковых джойстиков для специализированной техники
- Завод дорожных машин представил в Санкт-Петербурге новый дорожный каток с системой беспилотного управления
- Лукойл представил современные би тумные решения на конференции «Уральский путь – 2026»
- Службе поддержки владельцев грузовиков Sitrak и Nowo в России исполнилось два года
- «Алтайлесмаш» представил бурильно-крановую установку

ТЕМА НОМЕРА:

- 10 PRISTA OIL — безупречная работа техники

СПЕЦРЕЛИЗ

- 12 Видеоаналитика повышает безопасность на месторождении золота
- 13 Транспорт как критическая инфраструктура бизнеса
- 18 Как кидают поставщиков и заказчиков. Топ-3 потерь, которых можно было избежать
- 21 «Шакман Моторс» начинает отзывную кампанию
- 25 Трансформация сервиса: как меняется подход к работе, методы и цепочки поставок при обслуживании спецтехники и грузовиков
- 26 Рынок ДСТ: какую технику покупать?
- 32 Группа UMG представила новый гусеничный экскаватор E360C
- 43 Эксперты рассказали, как часто менять антифриз

ПОСТРЕЛИЗ

- 14 Визит топ-менеджмента XCMG и официального представительства XCMG в РФ «СюйГун Ру» в компанию «СК Машинери»: Стратегия лидерства и вывод на рынок экскаваторов серии G

ПРЕССРЕЛИЗ

- 16 SUNWARD выводит на рынок габаритный экскаватор SWE220FN нового поколения
- 17 В Академии SITRAK в Тольятти открылся обучающий курс экономичного вождения большегрузов
- 36 Шире, чем уголь: что ждёт участников «Недра России. Уголь России и Майнинг 2026»
- 44 Весна в хорошей компании: на АЗС прошла экологическая акция «Чисто. Весна»
- 45 FORLAND обновляет линейку: в России анонсировали старт работ над обновлением 12-тонной модели

4



10

12

14

16



«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: 20 мая 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



ТВЕРСКОЙ ЗАВОД ВЫПУСТИЛ СВОЙ ПЕРВЫЙ РАЗДВИЖНОЙ ПОЛУПРИЦЕП В СЕРИИ УЛЬТРА-ЛЕГКИХ ТРАЛОВ



Тверьстроймаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представил новую модель — раздвижной полуприцеп ARL35 серии RAPID. Это первая раздвижная модель в линейке ультралегких тралов компании.

Модель создана для перевозки грузов массой до 26 тонн в составе автопоезда с тягачом 4х2 без превышения допустимых осевых нагрузок и общей массы. Снаряжённая масса полуприцепа 10,5 тонны делает эту модель одной из самых лёгких в своём классе. ARL35 предназначен для перевозки широкого спектра грузов: дорожно-строительной техники, промышленного и энергетического оборудования, сельхозтехники, длинномерных конструкций, труб, балок, контейнеров.

Ключевые характеристики: грузоподъёмность — 35 000 кг, снаряжённая масса — 10 500 кг, нагрузка на ССУ тягача — 18 000 кг, длина платформы — от 11 000 до 17 000 мм, ширина платформы — 2 540 мм (до 3 000 мм с уширителями), высота погрузки — 880 мм.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ АССОЦИАЦИИ «РОСПЕЦМАШ» ОБСУДИЛ СИТУАЦИЮ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Заседание Совета директоров Ассоциации «Росспецмаш» прошло в Москве 31 марта. В мероприятии приняли участие владельцы и руководители компаний по выпуску сельскохозяйственной, строительно-дорожной, прицепной техники, пищевого оборудования и комплектующих, руководство и сотрудники аппарата Ассоциации «Росспецмаш».



Одним из ключевых вопросов стала ситуация на российском рынке специализированного машиностроения. По итогам первых двух месяцев текущего года заводы по выпуску сельскохозяйственной, строительно-дорожной, прицепной техники и пищевого оборудования фиксируют продолжающееся снижение отгрузок и выпуска продукции. Сейчас предприятия перестраивают бизнес-процессы, ведут активную деятельность по сохранению коллективов и компетенций.

Кроме того, эксперты обсудили тему развития подшипниковой отрасли и локализации узлов техники, где применяются эти компоненты. В Ассоциации «Росспецмаш» отмечают, что для реализации такой масштабной задачи необходимо предусмотреть плавный переходный период, ввести поэтапное

внедрение данной продукции в технику отечественных заводов, которое будет осуществляться наряду с развитием производства подшипников на территории России.

В рамках заседания Совет директоров также рассмотрел вопрос о вступлении в ряды ассоциации новых компаний. ООО «ТехСтар», АО «Гидравлика» и ООО «ТерраТех» были приняты в ассоциированные члены. Кандидатуры в действительные члены ООО «МилкАгроСервис», ООО «ЭКОЗЕРНО», ООО «БАУ-МЕХ» были одобрены и рекомендованы к вынесению на голосование Общего собрания Ассоциации, которое пройдет в Барнауле.

ЗАВОД «МАНАК-АВТО» ПРЕДСТАВИЛ НОВЫЙ ПОЛУПРИЦЕП-БАЛКОВОЗ



Завод «Манак-Авто» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представил новый полуприцеп-балковоз MANAC 5V0D4H.

Длина модели составляет 16 300 мм и 34 900 мм в раздвинутом состоянии, ширина — 2 550 мм. Высота ССУ составляет 1 300 мм, а грузоподъёмность достигает 65 500 кг.

В комплектацию, в частности, включены выдвигаемые знаки «НЕГАБАРИТ», гидравлическая откидная «лапа» для беспрепятственного сдвигания/раздвижения полуприцепа, индикаторы нагрузки на каждую ось, комплект опор для перевозки балок, осевые агрегаты BPW с принудительным гидравлическим управлением, в том числе с помощью пульта ДУ, а также модулятор WABCO TEBS-E.

КУРГАНСКИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛИ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА



В рамках расширенного заседания регионального совета СоюзМаш России генеральный директор АО «ШААЗ» Андрей Жулдыбин провел экскурсию для коллег по основным производственным цехам. Рассказал, что завод продолжает проводить модернизацию тепловозов, планирует расширение линейки

радиаторной продукции, но главную ставку делает на перспективное направление — производство горно-шахтного оборудования и техники. Кроме того, одна из важных задач завода на ближайшее будущее — роботизация производственных процессов.

От имени коллег-машиностроителей Игорь Гиске, председатель регионального отделения СоюзМаш России, генеральный директор АО «Курганмашзавод» (предприятие входит в Холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех) поблагодарил Андрея Жулдыбина за содержательный и теплый прием. Отметил, что развитие производства и освоение новых видов продукции расширяет возможности для сотрудничества внутри региона.

Игорь Гиске вручил Андрею Жулдыбину свидетельство о вступлении Шадринского автоагрегатного завода в общероссийское отраслевое объединение работодателей «Союз машиностроителей России» и поздравил лично Андрея Аркадьевича с вступлением в ряды общероссийской организации.

О федеральных и региональных мерах поддержки предприятий, которые участвуют в национальном проекте по повышению производительности труда, машиностроителям доложил Алесандр Кондратов, заместитель директора департамента социальной политики области.

Каждое выездное заседание членов Курганского регионального совета СоюзМаш России становится событием. Это не только возможность посмотреть, как работают коллеги, но личное общение, обсуждение общих для отрасли вопросов и вариантов их решения. Напомним, что в прошлом году машиностроители Зауралья побывали на «Курганских прицепах», «Курганприборе», в компании «Интертехэлектро Промышленность».

ТОНАР ПРЕДСТАВИЛ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ПОЛУПРИЦЕП КОНТЕЙНЕРОВОЗ ДЛЯ ТЯЖЕЛЫХ 20 ФУТОВЫХ ТАНК КОНТЕЙНЕРОВ



Компания «Тонар» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустила новую модель полуприцепа контейнеровоза — специализированное решение для перевозки тяжелых 20 футовых танк контейнеров. Конструкция с 4 осями и вынесенной первой осью обеспечивает повышенную грузоподъёмность и соответствие строгим требованиям к транспортировке опасных и наливных грузов.

Полуприцеп разработан с учетом специфики танк контейнеров: увеличенного веса (включая массу груза), особых требований к устойчивости и необходимости минимизировать риски при транспортировке опасных веществ.

Четыре оси обеспечивают распределение нагрузки, что критически важно при перевозке тяжелых танк контейнеров (вес заполненного контейнера может превышать 30 т). Вынесенная первая ось способствует повышению стабильности при движении и оптимальному распределению нагрузки по всей длине платформы.

Усиленная рама из высокопрочной стали рассчитана на повышенные статические и динамические нагрузки, характерные для танк контейнеров. Точки

крепления усилены, чтобы выдерживать вес и возможные ударные нагрузки при движении. Конструкция предусматривает легкий монтаж и демонтаж контейнеров.

КОМПАНИЯ «МИЛКОМ» ПРИОБРЕЛА 10 ГРУЗОВИКОВ FORLAND 3



Компания «Милком», входящая в число крупнейших производителей молочной продукции в России и представляющая бренд «Село Зелёное», приобрела 10 рефрижераторов на базе шасси FORLAND 3 для надежной транспортировки товаров с производственной площадки «Ижмолоко» (входит в АО «Милком») в торговые точки в Удмуртской Республике

Приобретённые автомобили FORLAND 3 с колёсной базой 3360 мм и объёмом кузова 21 куб. м оснащены тягловитым турбодизельным двигателем мощностью 154 л. с. и 6-ступенчатой механической коробкой передач.

В компании «Милком» особенно отмечают комфорт кабины: автомобили оснащены кондиционером, подогревом и вентиляцией сидений, а также мультимедийной системой с Bluetooth, позволяющей водителю безопасно пользоваться телефоном и оставаться на связи во время движения. Предсказуемое управление обеспечивают системы активной безопасности ABS и ESC, а камера заднего вида помогает уверенно маневрировать в городской среде и на погрузочно-разгрузочных площадках.

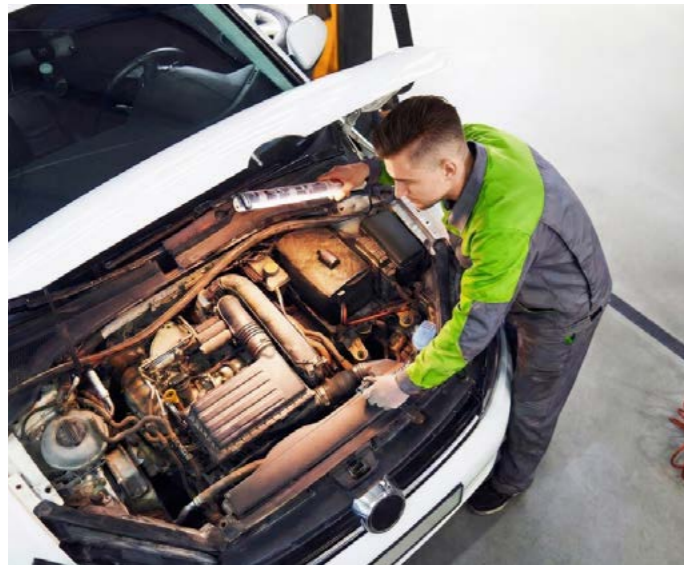
«Выбирая грузовики для перевозок внутри городской сети, мы ориентировались на размеры автомобилей, их манёвренность и безопасность управления, — комментирует Сергей Герасимов, начальник автоколонны производственной площадки «Ижмолоко», выпускающей продукцию бренда «Село Зелёное». — Важным фактором выбора рефрижераторов на базе шасси FORLAND 3 стало оптимальное соотношение цены и качества грузовиков, а также их высокий уровень оснащения. Кроме того, мы учитывали комфорт водителей, которым ежедневно необходимо выполнять большое количество рейсов и строго соблюдать графики. Автомобили FORLAND стали эффективным решением, учитывающим все наши требования».

Сервисное и гарантийное сопровождение техники обеспечивает эксклюзивный дистрибьютор FORLAND в России — АО «МБ РУС». Компания располагает собственной складской инфраструктурой в Подмоскowie и развивает дилерскую сеть, которая сейчас насчитывает 46 центров в России.

«Коммерческие автомобили FORLAND 3 уже успели зарекомендовать себя как экономичные, манёвренные и надёжные помощники российского бизнеса, — отмечает Юрий Зорин, бренд-директор FORLAND в АО «МБ РУС». — Комплектация рефрижераторов на базе шасси FORLAND оптимально подходит для городских и пригородных перевозок различных типов грузов, в том числе молочной продукции».

«ЛАДА-ИМИДЖ» ПОМОГАЕТ МОЛОДЫМ СПЕЦИАЛИСТАМ СТАТЬ ЛУЧШИМИ В АВТОБИЗНЕСЕ

«Лада-Имидж» открывает новые возможности для молодых специалистов автосервиса — от первых шагов в профессии до построения устойчивой карьеры. В 2026 году компания присоединяется к итоговому межрегиональному этапу Всероссийского чемпионатного движения по профессиональному мастерству «Профессионалы» в качестве индустриального партнёра в компетенции «Ремонт и обслуживание легковых автомобилей». Для студентов колледжей со всей России участие в проекте — это не только соревнование, но и



автобизнеса», — отметил Александр Кадухин, директор по развитию бизнеса «Лада-Имидж».

Чемпионат «Профессионалы» направлен на развитие среднего профессионального образования и подготовку кадров для реального сектора экономики. В соревнованиях принимают участие студенты колледжей и техникумов, а также молодые специалисты. Конкурсные задания формируются с учетом актуальных требований отрасли, а их наполнение оценивают эксперты «Лада-Имидж». В партнёрстве с чемпионатом компания видит основу для дальнейшего взаимодействия с образовательными учреждениями и совместной подготовки специалистов высокого уровня.

НОВЕЙШИЙ РОССИЙСКИЙ ТЯЖЕЛЫЙ БУЛЬДОЗЕР ПРИСТУПИЛ К РАБОТЕ НА АЛМАЗНЫХ ПРИИСКАХ ЯКУТИИ

На прииске «Молодо» в Якутии начал работу новейший сверхтяжелый бульдозер D40 производства Челябинского завода ДСТ-УРАЛ (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»). 75-тонная машина, созданная при участии специалистов АО «Алмазы Анабара» (входит в группу «АЛРОСА»), призвана стать отечественной альтернативой импортной технике в суровых условиях Крайнего Севера.

Как сообщает пресс-служба алмазодобывающей компании, в конце марта 2026 года на производственной площадке завершился комплекс шеф-монтажных работ, и техника готовится к полноценной эксплуатации. Это первый из трех выпущенных заводом бульдозеров, который отправился на испытания в экстремальные условия алмазодобывающего карьера.

Бульдозер D40 — флагманская модель линейки ДСТ-УРАЛ. Машина создавалась с учетом жестких требований, предъявляемых недропользователями Якутии: способность работать при экстремально низких температурах, высокая надежность и производительность при обработке твердых грунтов, а также устойчивость к обводненности.

Технические характеристики: эксплуатационная масса — 75 тонн, мощность двигателя — 769 лошадиных сил. Объем отвала составляет 18,5 кубических метра, что позволяет эффективно перемещать значительные объемы горной массы.

Ключевой особенностью новинки является гидростатическая трансмиссия с электронным управлением, обеспечивающая плавную регулировку скорости и точное позиционирование техники. Просторная кабина оборудована системами контроля состояния узлов, что критически важно для предотвращения поломок в условиях отдаленных приисков.

уникальная возможность заявить о себе на профессиональной арене. Для компании же конкурс становится эффективным инструментом поиска талантов, позволяя открывать перспективы карьерного роста наиболее обладающим потенциалом молодым кадрам.

В рамках чемпионата «Лада-Имидж» проведет профориентационную встречу, нацеленную на отбор перспективных кандидатов для стажировок и включения в кадровый резерв компании. Лучшие конкурсанты получат возможность начать карьеру в LECAR Service и дилерских центрах LADA, Renault и Nissan. Дополнительно «Лада-Имидж» откроет участникам доступ к системе дистанционного обучения LECAR: платформа включает образовательные треки, консультации специалистов и инструменты для профессионального развития.

«Участие в движении «Профессионалы» для «Лада-Имидж» — это не просто партнерство, а работа по формированию кадрового резерва для отрасли послепродажного обслуживания автомобилей. Площадка чемпионата позволяет нам взаимодействовать с мотивированными и талантливыми участниками, оценивать их практические навыки и предлагать возможности для профессионального роста. Для таких специалистов мы выстраиваем понятную карьерную траекторию — от стажировок до развития в компании и у ее партнеров. Это инвестиции в качество сервиса и устойчивое развитие

MINERING

Приглашаем посетить наш **СТЕНД №16** (между 1 и 2 Павильонами) на выставке **Уголь России и Майнинг**

ERT group

8 (800) 555-0-111
8 (343) 385-00-34
8 (343) 385-00-10

sale@minering.ru
sale@ert-group.ru
ert@ert-group.ru

minering.com

КАК МЕНЯЕТСЯ ПОДГОТОВКА ВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ: ОТ ТЕОРИИ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ



Современная система подготовки водителей в России постепенно выходит за рамки базового обучения правилам дорожного движения. Сегодня всё большее внимание уделяется не только навыкам вождения, но и пониманию устройства автомобиля, принципам его работы и ответственности на дороге. Такой подход формирует новое поколение автомобилистов — более осознанных и технически грамотных.

Одним из примеров системной работы в этом направлении стала образовательная программа, реализуемая ЛУКОЙЛ совместно с Всероссийским обществом автомобилистов. Партнёрство, развивающееся с 2021 года, направлено на повышение уровня подготовки будущих водителей и развитие культуры безопасного вождения.

Ключевым элементом инициативы стал проект «Академия ЛУКОЙЛ для будущих водителей». Он уже охватил более 46 тысяч учащихся из свыше 140 автошкол в 38 регионах страны. В рамках программы будущие водители изучают не только основы управления автомобилем, но и получают знания об устройстве двигателя, системе смазки и принципах подбора технических жидкостей.

Эксперты отмечают, что подобные знания становятся всё более актуальными. Современные автомобили усложняются, а их обслуживание требует понимания технических процессов. Водитель, который обладает базовой инженерной грамотностью, способен не только продлить срок службы автомобиля, но и повысить безопасность эксплуатации.

Помимо профессиональной подготовки, значительное внимание уделяется формированию культуры поведения на дороге с раннего возраста. В рамках сотрудничества с профильными организациями и медиа реализуются образовательные и просветительские инициативы для детей и подростков.

Так, при поддержке газеты Добрая Дорога Детства был проведён всероссийский конкурс «Сказки без опаски». Проект направлен на развитие у детей понимания правил дорожного движения через творческие форматы. Церемония награждения прошла в Москве на площадке ВДНХ, где участники смогли не только получить призы, но и посетить образовательные и культурные пространства.

Подобные инициативы демонстрируют сдвиг в подходе к обучению: от формального освоения правил к формированию устойчивых поведенческих моделей. В условиях роста автомобильного трафика и усложнения дорожной инфраструктуры именно такой комплексный подход может стать ключевым фактором снижения аварийности.

Эксперты отрасли сходятся во мнении, что будущее водительского образования за интеграцией технологий, практических знаний и культуры ответственности. И чем раньше начинается этот процесс, тем выше вероятность формирования безопасной среды на дорогах.

НА РОСТСЕЛЬМАШ НОВЫЙ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НА РОСТСЕЛЬМАШ НОВЫЙ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Валерий Викторович Мальцев подал в отставку с поста Генерального директора Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»).

На торжественном собрании акционеры компании выразили глубокую признательность Валерию Мальцеву за самоотверженный труд и преданность делу. «Мы с уважением принимаем решение Валерия Викторовича Мальцева. Под его руководством Ростсельмаш прошел достойный путь, являясь образцом для многих российских предприятий!», — подчеркнули они.

«Я горжусь годами работы на Ростсельмаш и уникальными проектами, которые мы вместе реализовали. Убежден, что компания сохранит свои неоспоримые лидерские позиции. Здесь работает сплоченная команда настоящих профессионалов и единомышленников», — сказал Валерий Мальцев.

Новым руководителем Ростсельмаш назначен Александр Михайлович Виноградов.

Виноградов Александр Михайлович

Родился 5 августа 1975 года. В 2000 г. закончил «Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф.Устинова» в г. Санкт-Петербурге, получил специальность инженера по направлению «Стандартизация и сертификация».

С 2001 года начал свою трудовую деятельность на Ростсельмаш в качестве начальника отдела стандартизации, и с тех пор уже более 25 лет работает в отрасли машиностроения.

До назначения Генеральным директором компании Виноградов А.М. с октября 2008 года возглавлял «Клевер» (дивизион прицепной и навесной техники Ростсельмаш).

РОССИЙСКИЙ ЗАВОД ВЫПУСТИЛ КОВШ ДЛЯ РЕДКОГО ЭКСКАВАТОРА KOMATSU



Завод «Профессионал» (г. Иваново, входит в Ассоциацию «Росспецмаш») разработал и выпустил ковш, подходящий для экскаватора KOMATSU PC3400 и тяжелых условий работы.

«Это новая и редко встречающаяся модель спецтехники, и в целом по миру таких экскаваторов мало. Большая их часть работает на угольном разрезе в Юго-Восточной Азии. Мы произвели ковш «обратная лопата» объёмом 19 куб. м. Наши инженеры специально выезжали на место работы клиента для проведения замеров и оценки условий эксплуатации», — сообщила компания.

Для надёжного врезания в грунт и устойчивости к нагрузкам в карьере оборудование оснащено коронками и защитой. Ковш уже запущен в работу.

«РД ГРУПП» ЗАКОНЧИЛА ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИСПЫТАНИЯ ПАЛЬЧИКОВЫХ ДЖОЙСТИКОВ ДЛЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ



Инженеры «РД Групп» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») закончили проектирование и предварительные испытания пальчиковых джойстиков серии «RDJ-377» для применения в электронных системах в качестве органов управления исполнительными механизмами дорожной, коммунальной, специальной техники, тракторов и комбайнов.

Рабочая температура составляет $-40+85^{\circ}\text{C}$, а рабочее напряжение — 5 В (ток потребления: менее 10 мА, выходной сигнал: 0,5–4,5 В). Максимальный угол отклонения достигает 70° , количество циклов — не менее 1 000 000. Стойкость к ударным и вибрационным нагрузкам — до 40g.

Функциональные исполнения: самовозврат в центральное положение, самовозврат в крайнее положение ($\pm 35^{\circ}$), фиксация в крайнем положении (1 или 2), плавный ход $0-70^{\circ}$.

ЗАВОД ДОРОЖНЫХ МАШИН ПРЕДСТАВИЛ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ НОВЫЙ ДОРОЖНЫЙ КАТОК С СИСТЕМОЙ БЕСПИЛОТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Компания «Завод Дорожных машин» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») во время участия в Международном транспортно-логистическом форуме в Санкт-Петербурге представила свою новую разработку — вальцовый вибрационный дорожный каток ДМ-7,7-ВВ с системой беспилотного управления. Уровень локализации комплектующих достигает 80%.



Модель оснащена интеллектуальным ПО, обеспечивающим высокую точность выполнения работ. В составе оборудования — FPV-камеры, камеры переднего и заднего вида, а также датчик температуры асфальта для контроля технологических параметров его укладки. Система безопасности предусматривает аварийную остановку по радиоканалу, а также аварийный стоп при потере связи.

На текущем этапе управление машиной осуществляется дистанционно оператором с пульта по радиоканалу на расстоянии до 250 метров. Также модель оснащена оборудованием для автономных режимов управления: с удаленного рабочего места или в полностью автономном режиме.

Модель способна работать в различных условиях, включая сложные участки и ограниченные пространства, сохраняя требуемые высокие параметры уплотнения.

ЛУКОЙЛ ПРЕДСТАВИЛ СОВРЕМЕННЫЕ БИТУМНЫЕ РЕШЕНИЯ НА КОНФЕРЕНЦИИ «УРАЛЬСКИЙ ПУТЬ – 2026»



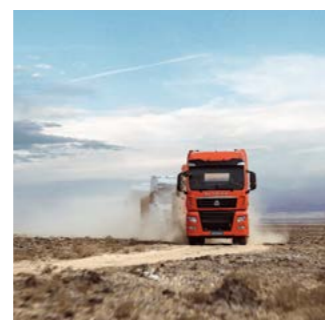
ЛУКОЙЛ принял участие в ежегодной научно-практической конференции «Уральский Путь – 2026», которая прошла в Екатеринбурге. На мероприятии компания представила современные решения для производства и применения битумных материалов в дорожном строительстве.

В рамках деловой программы специалисты ЛУКОЙЛ представили современные подходы к производству и применению битумных материалов для дорожного строительства с акцентом на их эксплуатационных характеристиках и адаптации к разным нагрузкам. Отдельное внимание было уделено технологии вибролитого асфальтобетона ЛУКОЙЛ — ее преимуществам и применению на объектах транспортной инфраструктуры в регионах России.

Решения ЛУКОЙЛ направлены на повышение долговечности покрытий, устойчивости к колееобразованию и увеличение межремонтных сроков. Компания последовательно развивает собственные технологии и продуктовую линейку, обеспечивая отрасль современными и качественными битумными материалами.

8-я научно-практическая дорожная конференция «Уральский Путь – 2026» предложила участникам насыщенную деловую программу, ориентированную на реальные задачи дорожного строительства. В мероприятии приняли участие более 400 специалистов дорожной отрасли из более чем 50 городов России — представители дорожно-строительных компаний, государственных органов, а также производителей материалов и оборудования.

СЛУЖБЕ ПОДДЕРЖКИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ГРУЗОВИКОВ SITRAK И HOWO В РОССИИ ИСПОЛНИЛОСЬ ДВА ГОДА



В 2025 году круглосуточной службой поддержки владельцев грузовиков SITRAK и HOWO обработано более 1100 обращений.

Горячая линия, появившаяся в России у международного машиностроительного концерна SINOTRUK в 2024 году, была задумана как единый по России круглосуточный колл-центр для оказания в первую очередь экстренной помощи на дороге в случае

обнаружения неисправностей транспортного средства (ТС) в рейсе. По итогам прошлого года на долю таких обращений (остановка ТС, ошибки на приборной панели и пр.) пришлось не более 2% от поступивших звонков. При этом чаще всего за услугами помощи на дороге обращались водители из регионов с экстремально холодным климатом.

Наибольшее количество обращений (более 50%) в службу поддержки относится к категории консультационной техподдержки и поиска сервисного центра в регионе. Порядка 15% звонков пришлось на вопросы о приобретении техники. Остальные были связаны с предложениями о партнерстве.

«Мы ответственно подходим к исполнению обязательств по обеспечению безопасности при использовании автомобилей SITRAK и HOWO, а также знаем, что любой непредвиденный простой в рейсе — это финансовые потери наших клиентов. Поэтому с ростом количества нашей техники на российских дорогах и появилась единая служба поддержки ее владельцев. Мы уверены, что как часть клиентского сервиса — это тот инструмент, который делает нас еще ближе к потребителям и дает им уверенность, что за каждым автомобилем стоит команда, которая окажет необходимую помощь в любой точке России в режиме 24/7», — прокомментировали в «Синотрак Рус».

Суть работы службы помощи на дорогах заключается в том, чтобы в случае поломки ТС в рейсе у водителя была возможность набрать бесплатный единый номер по России и получить полноценную консультацию, в том числе контакты и адреса ближайших сертифицированных сервисных станций, а также при необходимости организацию вызова выездной бригады или эвакуатора. Специалисты горячей линии сопровождают его до тех пор, пока необходимая помощь не будет оказана. Таким образом, каждый водитель и собственник могут быть уверены, что ни один из них не окажется без соответствующей поддержки.

Проводимый регулярно анализ обращений на горячую линию в «Синотрак Рус» используют для оптимизации комплекса послепродажного обслуживания. В частности, скорость реагирования удалось повысить благодаря внедрению новых скриптов для сотрудников колл-центра. Кроме того, с учётом получаемых службой поддержки отзывов от пользователей компания совершенствует процессы послепродажного обслуживания и формирует мотивационную систему для сервисной сети. Так, на прошедшей в феврале дилерской конференции специальными наградами были отмечены лучшие сервисные станции из разных регионов России.

«АЛТАЙЛЕСМАШ» ПРЕДСТАВИЛ БУРИЛЬНО-КРАНОВУЮ УСТАНОВКУ



Завод «Алтайлесмаш» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представил бурильно-крановую установку ТЛЗ-АЛМ. Грузоподъемность модели достигает 3,2 тонны, вылет стрелы составляет 11,2 метра. Машина оснащена бульдозерным отвалом для расчистки проsek, минерализованных полос и завалов.

Техника может осуществлять бурение скважин диаметром 350–630 мм на глубину до 10 метров для опор ЛЭП, ограждений и фундаментов. Спецмашина установлена на гусеничном шасси с двигателем ЯМЗ-236М2 (180 л.с.) и давлением на почву $0,3-0,5 \text{ кг/см}^2$, что позволяет работать в распутицу, а также на склонах и в тайге.

Управление — ручное, привод — гидравлический, поворот — 360° .

ТВЕРЬСТРОЙМАШ ПРЕДСТАВИЛ ТРИ НОВЫХ МОДЕЛИ ПОЛУПРИЦЕПОВ-ТЯЖЕЛОВЗОВ

Владельцы сельскохозяйственной техники от Краснокамского ремонтно-механического завода (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») могут воспользоваться «Аватар-технологией» — она позволяет инженерам агрохозяйств обслуживать и ремонтировать машины под контролем экспертов сервисного центра завода-производителя в любой точке мира, где есть интернет.



«Аватар-технология» — российская гарнитура улучшенной реальности (Assisted Reality), разработчик устройства — Андрей Верещагин, IT-инженер из Пермского края.

В состав гарнитуры входят камера высокого разрешения, мощный фонарик, микрофон, наушники, антенна и лазерный целеуказатель. Механик в точке обслуживания (или в поле, если ловит интернет) надевает гарнитуру — и его глазами видят сразу несколько экспертов завода: ремонтники, инженеры, технологи, наладчики. Гарнитуру фиксируют на голове, что позволяет исполнителю работать двумя руками и одновременно общаться с сервисными специалистами КРМЗ.

Андрей Верещагин, разработчик «Аватар-технологии»:

— Подключение экспертов КРМЗ через гарнитуру позволяет избежать дорогих ошибок при ремонте. Для хозяйства с парком из нескольких машин — это сохранённые средства, которые можно направить на развитие.

Весь процесс работы эксперта гарнитура записывает на видео. Хозяин получает понятную инструкцию: как настроить кормозаготовительные машины из линейки KRMZ Innovation, как установить подрамные крепления для навесного погрузчика FRONTLIFT, как провести диагностику. Эти видео можно в дальнейшем использовать для обучения сотрудников.

Дмитрий Теплов, директор КРМЗ:

— В период заготовки кормов критически важно, чтобы техника работала бесперебойно: каждый погожий день должен идти на формирование и упаковку рулонов. Простой машин — угроза зимним кормовым запасам, поэтому время на ремонт нужно сокращать. Сервис «Аватар-технология» в первую очередь будет востребован хозяйствами в отдалённых районах страны, зарубежными покупателями нашей техники, агропредприятиями, где нет опытных инженеров. Молодой механик, просмотрев запись подключения эксперта, сам без проблем настроит или починит оборудование — это будет передача опыта, необходимая для развития АПК.

Гарнитура изначально разрабатывалась для ремонта, сопровождения и настройки высокотехнологичных станок ЧПУ, но разработчик увидел большой потенциал устройства для АПК.

PRISTA® OIL / БЕЗУПРЕЧНАЯ РАБОТА ТЕХНИКИ

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.

СОЗДАНО ДЛЯ СВЕРХМОЩНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ

PRISTA® ULTRA HD 10W-40 - всесезонное синтетическое моторное масло, произведенное на основе высококачественной синтетической базовой основы и специально разработанного пакета присадок. При разработке данного продукта были учтены наиболее жесткие эксплуатационные требования европейских производителей двигателей внутреннего сгорания (ДВС), эксплуатирующихся с увеличенным интервалом замены масла.

ACEA E4/E7 API CI-4 MB 228,5 MAN M 3277 Volvo VDS-3 MTU Тип 3 Renault Trucks RLD-2, RXD Cummins CES 20078 Mack EO-N DAF Extended Drain Scania LDF-3 Deutz DQC III-10.

Разработано в соответствии с требованиями производителей техники, где необходим уровень эксплуатационных свойств ACEA E4/E7, для шоссейной (магистральные тягачи, автобусы и т.д.) и внедорожной техники (сельскохозяйственная, горнодобывающая, строительная и т.д.).

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.

ПЕРЕДОВАЯ ЗАЩИТА ГИДРАВЛИКИ

PRISTA® MHV – семейство современных всесезонных высокоэффективных гидравлических масел с высочайшими эксплуатационными характеристиками. Разработанные для непревзойденной эффективности. **PRISTA® MHV** гарантирует бесперебойную работу Вашей техники круглый год, защищая ее от износа и продлевая срок службы.

ISO 3448 VG 15, 22, 32, 46, 68, 100, 150 ISO 6743/4 ISO-L-HV ISO 11158 HV DIN 51524 Часть 3 (HVL) US Steel 127 Denison HF-0, HF-1 & HF-2, в том числе Denison T6C Vickers M-2950-S, I-286-S.

Производятся с применением синтетических технологий на основе гидроочищенных базовых масел с использованием ультрасовременного пакета присадок, обеспечивающего улучшенные антиокислительные, противоизносные, деэмульгирующими и противокоррозионные свойства.

РЕСУРСНЫЕ ИСПЫТАНИЯ БЕСПЛАТНО от PRISTA® OIL:



БЕСПЛАТНЫЕ ПОДАРОКИ от PRISTA® OIL:



Полезные советы от PRISTA® OIL:



Видеоаналитика повышает безопасность на месторождении золота

На крупнейшем в России и одном из крупнейших в мире месторождений золота, Сухом Логе, расположенном в Иркутской области, активно ведется опытно-промышленная разработка. Ежедневно десятки самосвалов перевозят до 15 тысяч тонн руды, причем часть из них выезжает на дороги общего пользования.



Сейчас в компании «Полюс Сухой Лог» на перевозке руды из карьера до Вернинской золотоизвлекательной фабрики задействовано 44 автосамосвала и 31 карьерный самосвал.

Евгений Вайдюк, директор по ОТ и ПБиЭ ООО «ПОЛЮС СУХОЙ ЛОГ»: «Большой автопарк самосвалов требует непрерывного мониторинга и контроля, с помощью системы видеоаналитики нам удалось добиться оперативного реагирования, предупреждения нежелательных ситуаций, и, что важнее всего для нас, повышения безопасности наших сотрудников».

Для компании «Полюс Сухой Лог» приоритетом является обеспечение безопасности на всех этапах производства. В связи с этим, в кабинах грузовиков были установлены современные интеллектуальные видеосистемы контроля состояния водителей MONTRANS DVR. Это решение, разработанное отечественными IT-специалистами, выходит за рамки обычных видеорегистраторов. «Умные» камеры способны анализировать происходящее, предупреждать водителей об опасных ситуациях или недопустимых действиях, а также мгновенно информировать диспетчера об инцидентах. Данные о состоянии водителей сохраняются в облачном сервисе, а при временном прерывании связи информация автоматически передается на сервер после ее восстановления.

В автопарке «Полюс Сухой Лог» на все ТС установили систему MONTRANS DVR PLUS. Это комплексное решение ведет мониторинг и оперативное оповещение о критических событиях, таких как

«засыпание водителя» или «закрытие камеры». Все происходит в режиме реального времени. Новое программное обеспечение MONTRANS VIDEO расширяет функционал, позволяя формировать аналитические отчеты, составлять рейтинги водителей.

Павел Афанасенко, руководитель региональных проектов и куратор по проекту «ПОЛЮС» от ГК «МОНТРАНС»: «Внедрение видеоаналитики «МОНТРАНС» позволяет не только контролировать перевозки и обеспечивать безопасность сотрудников, но и повышать эффективность использования

автопарка, оказывать помощь диспетчерскому составу, механикам и специалистам БДД».

Система MONTRANS AI 360 дополняет систему видеоаналитики, обеспечивая круговой обзор для повышения безопасности на производственных участках. Это решение актуально для горнодобывающих карьеров, когда водитель самосвала может не заметить в «слепых» зонах появившегося человека. В таких случаях видеосистема мгновенно предупредит водителя о потенциальной опасности.

Результаты внедрения интеллектуальной видеосистемы MONTRANS DVR PLUS:

Снижение аварийности: Система в 3 раза минимизировала нежелательные события и сократила риски возникновения дорожно-транспортных происшествий.

Повышение дисциплины: Водители стали более ответственно подходить к процессу управления автомобилем и перестали пользоваться агрессивным стилем вождения.

Доказательная база: Видеозаписи и фотоматериалы фиксируют опасные моменты, помогая разрешить спорные ситуации.

Экономическая эффективность: Улучшение качества и повышение безопасности вождения ведет к снижению затрат на техническое обслуживание и топливо. Увеличивается срок службы ТС. Возникает экономия бюджета на закупке новой техники. Сокращаются выплаты по страховкам и судебным решениям. Повышается общая рентабельность автопарка.



автопарка, оказывать помощь диспетчерскому составу, механикам и специалистам БДД».

Система MONTRANS AI 360 дополняет систему видеоаналитики, обеспечивая круговой обзор для повышения безопасности на производственных участках. Это решение актуально для горнодобывающих карьеров, когда водитель самосвала может не заметить в «слепых» зонах появившегося человека. В таких случаях видеосистема мгновенно предупредит водителя о потенциальной опасности.

Результаты внедрения интеллектуальной видеосистемы MONTRANS DVR PLUS:

Снижение аварийности: Система в 3 раза минимизировала нежелательные события и сократила риски возникновения дорожно-транспортных происшествий.

Повышение дисциплины: Водители стали более ответственно подходить к процессу управления автомобилем и перестали пользоваться агрессивным стилем вождения.

Доказательная база: Видеозаписи и фотоматериалы фиксируют опасные моменты, помогая разрешить спорные ситуации.

Экономическая эффективность: Улучшение качества и повышение безопасности вождения ведет к снижению затрат на техническое обслуживание и топливо. Увеличивается срок службы ТС. Возникает экономия бюджета на закупке новой техники. Сокращаются выплаты по страховкам и судебным решениям. Повышается общая рентабельность автопарка.

Транспорт как критическая инфраструктура бизнеса

Транспортная составляющая остается одним из ключевых факторов устойчивости компаний в 2026 году. Согласно исследованию, проведенному СберЛизинг, 74,9% представителей бизнеса считают транспорт важным элементом своей операционной деятельности.



Для большинства компаний транспорт - это не вспомогательная функция, а часть базовой инфраструктуры. От его доступности и состояния напрямую зависят сроки поставок, качество сервиса, выполнение контрактных обязательств и финансовые показатели. При этом бизнес сталкивается с необходимостью балансировать между поддержанием автопарка и ограниченными инвестиционными возможностями: согласно исследованию, 73,7% компаний откладывают или ограничивают обновление транспорта.

Отказ от обновления или расширения автопарка в условиях растущих требований к логистике ведёт к снижению эффективности и

конкурентоспособности. Таким образом, вопрос транспорта становится вопросом устойчивости бизнеса в целом.

Дополнительное давление оказывает рост стоимости владения транспортом: 79% респондентов отмечают, что этот фактор существенно или скорее усилился. В результате компании всё чаще оценивают не только стоимость приобретения, но и долгосрочные расходы на эксплуатацию, обслуживание и ремонт.

Ситуация усложняется инфраструктурными факторами:

- 41,9% компаний оценивают доступность транспорта как ограниченную,
- 56% фиксируют ухудшение ситуации с запчастями.

Это повышает требования к управлению автопарком и делает решения по его обновлению более сложными и взвешенными.

В условиях экономической неопределённости компании стремятся избежать крупных единовременных вложений, сохраняя ликвидность и финансовую гибкость. При выборе финансовых инструментов бизнес ориентируется прежде всего

на минимальную нагрузку на бюджет (27,97%) и предсказуемость расходов (25,78%), тогда как скорость оформления играет значительно меньшую роль (6,66%).

В этих условиях возрастает роль решений, позволяющих распределять финансовую нагрузку и повышать предсказуемость расходов. Лизинг обеспечивает непрерывность операционной деятельности без существенного давления на оборотный капитал, а также позволяет более точно управлять совокупной стоимостью владения транспортом. Обновление и расширение автопарка при этом может происходить поэтапно, с учётом текущих задач бизнеса.

По оценке директора Управления маркетинга СберЛизинга Марины Андреевой: в 2026 году транспорт будет рассматриваться компаниями не просто как актив, а как стратегический ресурс, от которого напрямую зависит стабильность процессов и устойчивость развития. Финансовые решения с распределённой нагрузкой в этих условиях становятся одним из ключевых факторов поддержания операционной устойчивости.

35 СТРОЙМАШ СЕРВИС

117545, г. Москва, ул. Дорожная, д.3, к.6
Тел: +7(495)785-65-75 8-800-101-19-19
info@zao-sms.ru www.zao-sms.ru

гидроцилиндры
для экскаваторов, погрузчиков,
экскаваторов-погрузчиков,
бульдозеров и другой спецтехники

гидрооборудование и запасные части
компоненты для производства и ремонта гидроцилиндров
ремонт гидроцилиндров

Приглашаем Вас посетить стенд Группы Компаний «Строймашсервис» 8-300 и 8-310 на выставке «СТТ Экспо» (26-29 мая, Москва, МВЦ «Крокус Экспо», 2 пав., 8 зал).
Промокод для посещения выставки EXCTHD

Ресурс двигателя и антифриз: почему для спецтехники это не расходник, а инвестиция



Современная грузовая и спецтехника работает в условиях колоссальных нагрузок: сотни тысяч километров в год, экстремальные температуры, длительные циклы без остановки. Такая интенсивная эксплуатация требует особого внимания к системам, обеспечивающим работоспособность двигателя. Одна из ключевых — система охлаждения, где антифриз выступает не просто теплоносителем, а полноценным защитником силового агрегата.

БОЛЬШЕ ЛИТРОВ — БОЛЬШЕ РИСКОВ

Двигатели высоконагруженной техники выделяют огромное количество тепла. Чтобы отвести такую энергию, объём системы охлаждения достигает рекордных значений. Например, у легкового автомобиля циркулирует около 5–7 литров антифриза, у КАМАЗа — 35 литров, а у карьерного самосвала БелАЗ 7555 — уже 205 литров. Однако большой объём — это не только преимущество, но и зона риска. В таких системах возникает кавитация — явление, схожее с кипением, но с разрушительным эффектом. Пузырьки пара, схлопываясь, повреждают металл, и за несколько месяцев могут вывести из строя гильзы цилиндров или крыльчатки насосов.

Кавитация — лишь одно из звеньев в цепочке отказов. Некачественный или выработавший ресурс антифриз приводит к коррозии, образованию накипи и отложений. В результате страдают помпа и радиатор. Сами по себе эти детали стоят относительно недорого, но именно их отказ часто запускает фатальную последовательность событий. Ухудшается

теплоотвод, растёт тепловая нагрузка на двигатель, ускоряется износ узлов, увеличиваются зазоры в парах трения, быстрее деградирует моторное масло. В итоге происходит не просто поломка одного элемента, а целый каскад разрушений, требующих капитального ремонта двигателя. Самый дорогой сценарий начинается с того, на что многие не обращают внимания — с выбора охлаждающей жидкости.

ИНВЕСТИЦИЯ В ДОЛГОВЕЧНОСТЬ

Для высоконагруженной техники антифриз — не расходник в привычном понимании, а высокотехнологичный продукт, от которого напрямую зависит жизнь двигателя. Грамотный выбор позволяет разорвать описанную цепочку отказов, защитить помпу и радиатор, предотвратить кавитацию и избежать внеплановых простоев, каждый час которых в пик сезона оборачивается прямыми убытками. Именно поэтому стоит обращаться к профессиональным решениям, проверенным в реальных условиях эксплуатации — от раскалённых карьеров до суровых зим.

Профессиональная линейка FELIX: проверено в экстремальных условиях

Компания «Тосол-Синтез» под брендом FELIX разработала специализированную линейку охлаждающих жидкостей, ставшую эталоном для коммерческой и специальной техники. Продукты FELIX борются с кавитацией с помощью специальных присадок — нитритов и молибдатов, которые образуют на поверхности металла защитную плёнку,

смягчающую ударное воздействие пузырьков и предотвращающую коррозию.

FELIX Carbox SQ — флагманский продукт для грузовой и специализированной техники, а также для дизель-генераторов. Это единственный в России антифриз, официально одобренный по стандарту ASTM D6210 — высшему критерию качества антифризов для тяжело нагруженной техники. Антифриз имеет официальный допуск КАМАЗ на все типы двигателей — серии Р6, V8 и Weichai, 667, 689, успешно прошёл эксплуатационные испытания в карьерных самосвалах БелАЗ с двигателями MTU, CUMMINS, 100-тонных карьерных самосвалах CATERPILLAR. Он используется в качестве первой заливки на конвейерах заводов Ростсельмаш, КАМАЗ, НЕФАЗ, ЛИАЗ и МТЗ.

FELIX Carbox SQ Long Life создан для высоконагруженной техники, работающей в карьерах и на стройплощадках, где машины редко останавливаются. Усиленный пакет присадок увеличивает ресурс антифриза до 15 000 моточасов, что критически важно для самосвалов или экскаваторов, чей простой обходится особенно дорого. Продукт также соответствует стандарту ASTM D6210 и требованиям мировых производителей двигателей MTU, Cummins, Jenbacher, Liebherr, Caterpillar и др.

FELIX Carbox SQ Арктика — решение для техники, эксплуатируемой в регионах с экстремально низкими температурами. Этот антифриз сохраняет текучесть даже при -65°C , надёжно защищая двигатели вездеходов и генераторов в условиях Крайнего Севера, что подтвердили его испытания в Антарктиде.

FELIX HD Low Silicate — низкосиликатный антифриз, разработанный специально для грузовой техники, где требуется применение жидкостей с гибридным пакетом присадок. Он обеспечивает надёжную защиту от замерзания, коррозии и перегрева современных высоконагруженных двигателей. Благодаря низкосиликатному пакету с нитритами этот антифриз эффективно противостоит кавитационной коррозии «мокрых» гильз цилиндров. Продукт соответствует международному стандарту ASTM D6210 и требованиям производителей тяжёлой техники, включая БЕЛАЗ, Cummins, Caterpillar, Detroit Diesel и John Deere.

Продукты FELIX доказали свою эффективность в самых суровых реальных условиях. Они не только защищают двигатели, но и снижают общие затраты на обслуживание за счёт увеличенных интервалов замены и предотвращения внезапных поломок. Выбирая профессиональные решения, владелец техники инвестирует в её долговечность и спокойствие в пик сезона, когда каждая минута простоя на счету.



ДОПУСК КАМАЗ ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ ДВИГАТЕЛЕЙ

Р6 · V8 · СЕРИЯ 667 · СЕРИЯ 689
NEW



ОФИЦИАЛЬНОЕ ОДОБРЕНИЕ
ASTM D6210 И ИЕС II



ЗАЩИЩАЕТ ОТ КАВИТАЦИОННОЙ
КОРРОЗИИ



ОБЛАДАЕТ ПОВЫШЕННОЙ
ТЕРМОСТАБИЛЬНОСТЬЮ
И ТЕПЛОПРОВОДНОСТЬЮ

Визит топ-менеджмента XCMG и официального представительства XCMG в РФ «СюйГун Ру» в компанию «СК Машинери»: Стратегия лидерства и вывод на рынок экскаваторов серии G

28 и 29 апреля состоялся официальный визит вице-президента корпорации XCMG господина Сун Чжикэ и генерального директора представительства XCMG в России Ли Цзин в компанию «СК Машинери» — официального дистрибьютора бренда с 2025 года. Стороны обсудили стратегию развития продаж, вывод на российский рынок новейших экскаваторов и внедрение подхода, основанного на оценке стоимости жизненного цикла машин.



Господин Сун курирует в XCMG направление экскаваторов эксплуатационной массой до 90 тонн. Завод под его руководством является одним из крупнейших в отрасли: ежегодно с его конвейеров сходит порядка 50 000 машин. Корпорация XCMG рассматривает Россию как один из перспективных рынков и ставит перед собой амбициозную цель — стать абсолютным лидером по продажам экскаваторов бренда в стране.

В рамках визита руководство «СК Машинери» продемонстрировало высокотехнологичный сервисный хаб компании в Шереметьево. Делегация XCMG представила современный ремонтный цех, склады техники и запасных частей, а также офис продаж. Партнеры предметно обсудили инфраструктурные возможности и технические компетенции как самого дистрибьютора, так и его дилерской сети, подвели текущие итоги и наметили векторы дальнейшего сотрудничества.

Ключевой темой переговоров стала стратегия развития системы продаж с акцентом на управление полной стоимостью жизненного цикла техники (ТСО). Руководители «СК Машинери» и представители корпорации XCMG подтвердили приверженность системному подходу к оценке эффективности техники на всех этапах ее эксплуатации. Экономика владения спецтехникой формируется не только из ее первоначальной цены. Она напрямую зависит от стоимости регулярного обслуживания и ремонта, расхода запасных частей, а также остаточной стоимости машины на вторичном рынке через несколько лет эксплуатации. Для обеспечения максимальной выгоды клиентов стороны договорились о совместной работе по повышению эффективности сервисной поддержки, развитию системы поставок запасных частей и внедрению решений, направленных на снижение совокупной стоимости владения техникой на протяжении всего срока службы.

Важным практическим итогом встречи стало соглашение о скорейшем выводе на российский рынок экскаваторов XCMG нового поколения G. Эти машины вобрала в себя передовые инженерные технологии отрасли и на сегодняшний день по праву считаются одними из лучших предложений в своем классе. Кроме того, на совещании были рассмотрены перспективы расширения ассортимента и поставок узкоспециализированной техники: лесных экскаваторов, перегружателей и экскаваторов тяжелого класса.

Подводя итоги визита, господин Сун отметил высокий уровень развития сервисной инфраструктуры и профессиональную экспертизу «СК Машинери», подчеркнув, что достигнутая степень взаимодействия формирует прочную основу для дальнейшего развития стратегического партнерства и реализации совместных инициатив на российском рынке.

В Академии SITRAK в Тольятти открылся обучающий курс экономичного вождения большегрузов

Программа «Основы экономичного управления автомобилями SITRAK и HOWO», открытая в филиале «Академии SITRAK» дистрибьютора ГК ГРОСС в Тольятти, по мнению производителя, позволит значительно снизить расход топлива.

Адаптивный круиз-контроль, системы помощи при старте в гору, коробки переключения передач с автоматизированным управлением и телеметрия, подсказывающая оптимальный режим работы двигателя, — неотъемлемая часть оснащения современных грузовиков. С одной стороны, эти технологии упрощают управление транспортным средством, с другой, чтобы получить от них максимум и повысить эффективность грузоперевозок, необходимо уметь правильно их использовать. И, наконец, они не отменяют ключевой роли человека: от навыков водителя напрямую зависят не только безопасность на дороге, но и экономия топлива, а также ресурс деталей и узлов.

Развитию этих компетенций посвящен тренинг, внедренный в программу обучения «Академии SITRAK» в Тольятти дистрибьютором техники SITRAK и HOWO, компанией ГК ГРОСС.

Предусмотрено два варианта обучения: базовый вводный курс и расширенный. Базовый вводный курс включает в себя теоретическую и практическую части. По итогам заездов с сертифицированным инструктором оцениваются показатели расхода топлива до и после тренинга, а также выявляются аспекты, необходимые для совершенствования навыков экономичного вождения. Расширенный курс предполагает последующее сопровождение водителей, прошедших обучение, с целью эффективного применения освоенных техник в условиях коммерческих рейсов. С помощью телеметрии, установленной на транспортном средстве, инструктор оценивает степень и правильность использования полученных знаний в динамике, помогает в разборе ошибок, препятствующих дальнейшему прогрессу.

После применения полученных навыков водители автопарков могут добиться ощутимого снижения расхода дизельного топлива. В зависимости от исходного уровня мастерства водителя, а также транспортной задачи и условий эксплуатации снижение может составлять от 5 до 20%. Например, при сокращении расхода всего на 2 л/100 км перевозчик может сэкономить до 140 тыс. рублей с автомобиля при годовом пробеге в 100 тыс. км, не считая материальной выгоды от уменьшения износа узлов и агрегатов благодаря более щадящей манере езды. Так, освоение преподаваемых техник управления ТС приводит к снижению износа шин, элементов тормозной системы и других



компонентов, траты на которые занимают значительную долю в расходах на поддержание технической исправности ТС.

«На сегодняшний день подготовка водителей для транспортных компаний не только сохраняет свою актуальность, но и позволяет еще больше повысить финансовую эффективность перевозок. Это обусловлено как значительным снижением среднего возраста водителей, так и технологическим развитием грузовой техники, функциональность и информатизация которой непрерывно растет, что требует от водителя еще более глубоких знаний техники и навыков взаимодействия с современными системами и электронными помощниками. Немаловажным фактором является плотность транспортного потока на дорогах общего пользования: машин стало больше, скорости стали выше, а значит необходимо еще более внимательное отношение к дорожной обстановке. Все эти факторы учтены при разработке тренингов по подготовке водителей. По полученным нами отзывам от транспортных компаний, в которых проводились тренинги, отмечается снижение аварийности,

расхода топлива, а также времени простоев, в связи с незапланированным ремонтом», — пояснил Кирилл Севостьянов, руководитель филиала «Академии SITRAK» («Центр компетенций машиностроения ГРОСС») в Тольятти и направления «Школа водительского мастерства».

В российском представительстве «Синотрак Рус» уверены, что водители, прошедшие данный тренинг, становятся значимыми участниками процесса оптимизации затрат грузоперевозчиков. В компании видят в этом благотворное влияние на экономику рынка грузоперевозок в целом, поэтому поддерживают инициативу дистрибьюторов, которые внедряют подобные обучающие тренинги в дополнение к базовым программам.

Напомним, что «Академия SITRAK» является главной базой SINOTRUK в России по повышению компетенций сервисных служб, работающих с ТС SITRAK и HOWO. Сегодня на территории России насчитывается четыре филиала академии. В 2025 году на их базе было проведено порядка 190 различных тренингов, а обучение прошли более 2500 человек.

Как кидают поставщиков и заказчиков. Топ-3 потерь, которых можно было избежать

Вроде бы все знают, как важно анализировать новых покупателей, не заключать крупных сделок с новыми контрагентами и контролировать менеджеров по продажам, но истории с безнадежными долгами регулярно повторяются. В статье рассказываем о 3 топовых мошеннических схемах, на которые попадают даже опытные поставщики и заказчики.

СХЕМА 1.

Нарисовать задолженность, чтобы другим взыскателям ничего не досталось

Эту схему используют даже должники по алиментам. Для снижения алиментов на детей от первого брака они через суд оформляют выплату алиментов в пользу ребенка от действующего брака. А фактически деньги остаются в кармане алиментщика.

Так же и в бизнесе. Для уклонения от уплаты долгов недобросовестные компании создают мнимые долги перед дружественными фирмами и часть имущества выводят на них. Договор исполняют только на бумаге. А у должника появляется еще одна задолженность, которая конкурирует с реальными долгами фирмы и позволяет вывести имущество до того, как за ним придут реальные кредиторы. Нарисованные долги «просуживают», чтобы их наличие подтвердил суд. И тогда выявить и доказать такие долги обычно получается только при банкротстве.

Как избежать неприятностей

Заметить риски можно в самом начале. Для этого проводите проверку контрагентов не только при заключении договора, но и при отгрузке товара, начале работ. Обращайте внимание на арест счетов, дисквалификацию руководителя, сообщение о банкротстве, судебные споры и исполнительные листы на крупные суммы. Проверяйте, с кем судится ваш контрагент, кем он выступает в спорах: истцом или ответчиком.

Всё это легко найти в системе проверки контрагентов Saby Profile.

Например, подозрительной будет ситуация, если покупатель стал ответчиком по иску на 15 млн ₽. Есть риск, что он не сможет оплатить поставку. Потому что проиграет этот спор или суд примет обеспечительные меры — и денежные средства на счетах покупателя арестуют.

КЕЙС.

Как должник пытался увести 6,5 млн ₽

Крупная строительная компания строила множество объектов в Краснодарском крае и



Республике Крым. Нанимала субподрядчиков, заказывала поставку строительных материалов. Однажды компания перестала исполнять обязательства, задерживала оплаты и объявила о банкротстве.

Кредиторы собрались в арбитражном суде и выяснили, что имущества у компании мало. В таких ситуациях имущество должника делят на всех кредиторов пропорционально размеру долга. Это значит: чем меньше кредиторов, тем выше шанс получить долг.

Кредиторы этой строительной фирмы стали проверять друг друга, чтобы выявить «нарисованные», несуществующие долги. И кое-что им удалось накопать.

Долг в 3,3 млн ₽

Хитрость подрядчика. Среди кредиторов была фирма С. Она подала в суд на строительную компанию незадолго до банкротства. Предъявила договор и потребовала оплатить ей 3,3 млн ₽ за изготовленную и поставленную на объекте

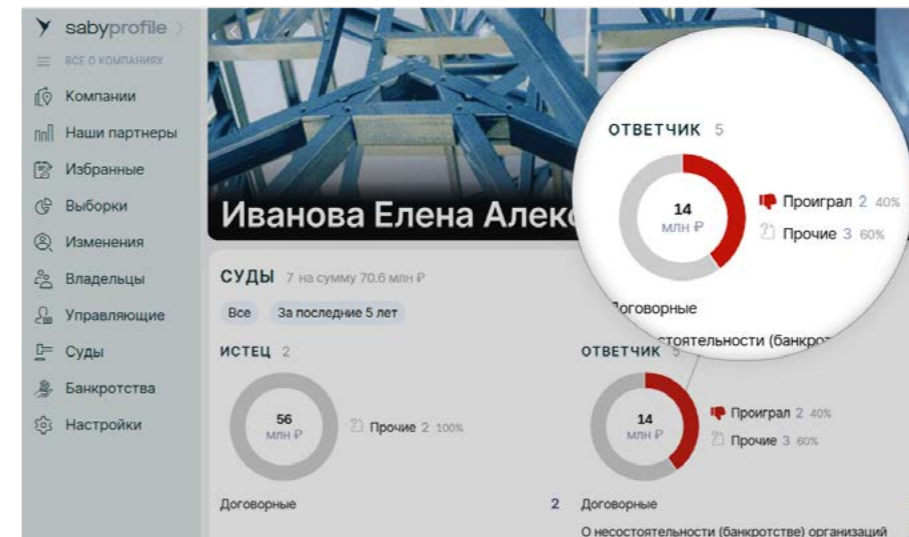
металлоконструкцию — часть здания. Директор строительной фирмы иск признал, суд долг взыскал. Фирма С наряду с другими кредиторами пришла требовать долг.

Что выяснили кредиторы. Фирма С была создана незадолго до заключения контракта, у нее не было работников, других клиентов, не было производственных площадей для изготовления конструкций. На территорию строительства, где якобы монтировались те конструкции, сотрудники фирмы не допускались.

Чем дело закончилось. Кредиторы обжаловали решение суда, и долг в 3,3 млн признали мнимым. Фирму С «выгнали» из числа кредиторов. См. дело А53-18915/2021.

Долг в 2,6 млн ₽

Хитрость автовладельца. Среди кредиторов был индивидуальный предприниматель. Он тоже получил незадолго до банкротства решение суда о взыскании со строительной фирмы 1 млн ₽ за оказанные услуги по предоставлению строительной



техники и штраф 1,6 млн ₽ за несвоевременную оплату долга.

Что выяснили кредиторы. На момент исполнения договора о предоставлении техники у ИП отсутствовала спецтехника, позволявшая ему оказать предусмотренные договором услуги.

Чем дело закончилось. Кредиторы обжаловали решение суда, и сделку на 2,6 млн ₽ признали мнимой. ИП «исключили» из числа кредиторов. См. дело А32-25312/2021.

Долг в 586 тыс. ₽

Хитрость изготовителя металлоконструкций. Среди кредиторов была индивидуальная предпринимательница. Она предоставила решение суда, полученное незадолго до банкротства. По нему строительная фирма уже заплатила ей 2 млн ₽ и должна была заплатить еще 500 тыс. ₽ за изготовление металлоконструкций, плюс проценты 86 тыс. ₽

Что выяснили кредиторы. У ИП не было сотрудников в штате, она не участвовала в рабочих совещаниях на стройке, ее сотрудники не значились в списках допущенных на стройку, подобных услуг она никому не оказывала и всегда занималась поставкой материалов.

Что сказал суд. Предприниматель не доказала реальную возможность исполнения обязательств. Не представлено доказательств, на каком транспорте осуществлялась доставка, какие работники принимали участие в работах, товарно-транспортные накладные, доказательства закупки или производства товара. Не представлены документы, подтверждающие наличие у предпринимателя необходимого штата сотрудников для выполнения работ по изготовлению и монтажу металлоконструкций или свидетельствующие о привлечении иных лиц для выполнения работ; доказательства наличия транспортных средств, необходимых для перевозки оборудования (станка ЧПУ, полученного по договору аренды с ООО) и большого объема металлоконструкций, помещений для размещения оборудования.

Чем дело закончилось. Кредиторы обжаловали решение суда. Весь договор ИП на сумму сделки 2,5 млн признали ничтожным, совершенным лишь для вида. ИП «исключили» из числа кредиторов. См. дело А53-26245/2022.

Вместо вывода

Недобросовестные должники вполне могут организовать судебный спор по мнимой задолженности, чтобы увести часть активов компании. Сговор истца и должника можно выявить вот по таким моментам: истец предоставляет минимум доказательств, ответчик долг признает или никак не опровергает требования, стороны пассивны, доказательства минимальны.

Чтобы не оказаться на месте кредиторов в суде, важно своевременно получить информацию о рисках банкротства вашего контрагента. В этом вам поможет оценка контрагента не только на стадии заключения договора, но и в последующем при его исполнении.

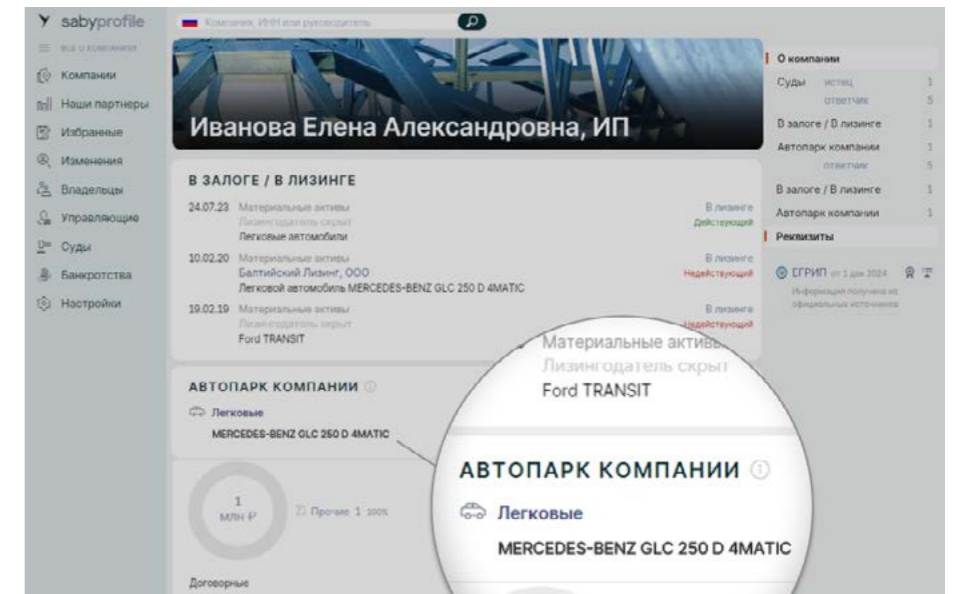


СХЕМА 2.

Сменить фирму под предлогом оптимизации налогов

«Однажды со мной произошла некрасивая ситуация, — делится руководитель продаж крупного Ярославского завода. — К нам в отдел продаж позвонил менеджер нашего постоянного покупателя и сообщил, что их компания закрывает одно юрлицо и открывает новое, чтобы избежать налоговых проверок. Попросил отгрузить товар на новую фирму.

С этой компанией мы работали давно, она закупала крупные партии товара, а мы ей предоставляли максимальную отсрочку платежа. Поэтому с новым юрлицом мы заключили договор на тех же условиях. Самое интересное, что фирму мы проверили по ЕГРЮЛ. У новой фирмы был тот же директор, тот же юрадрес, даже расчетные счета в тех же банках. Но через пару месяцев после начала поставок на новую фирму мы поняли, что вляпались. Покупатель стал задерживать оплату. Мы обратились с иском в суд, получили исполнительный лист, но денег так и не дождалась.

В чем была наша ошибка. Надо было копать глубже и заключать договоры поручительства с собственниками фирмы. В этой ситуации схитрил директор. Он открыл компанию в тайне от собственника, сам согласовал новой фирме юридический адрес, сам перевел закупки со старой фирмы на новую и уволился из старой. Бизнес прогорел, а пострадали мы.

Как избежать неприятностей

Предложения перевести договор на новую компанию поступают по-прежнему. Это Россия, детка. Но после того случая мы пересмотрели политику работы с клиентами и делаем следующее:

1. Заключаем договор поручительства со старой фирмой, собственниками новой фирмы, директором, чтобы в сложной ситуации долг за новую фирму оплатили они.

2. Проверяем больше информации о контрагентах. Не только сведения о директоре, но и другие важные показатели: смена директора, смена юрдреса, смена состава учредителей, новые судебные споры, блокировка счетов и сообщения о банкротстве. И делаем это регулярно, а не только при заключении договора.

Самый важный минус. Мы не следователи, а продавцы. Поэтому бесконечно проверять не можем. Чтобы не тратить время на расследования, мы подключили сервис для автоматической проверки контрагентов. Теперь при заключении договора или отправке товара я вижу состояние покупателя и в моменте принимаю решение об отгрузке.

Сравните, что я тогда знал о фирме и что отслеживаю сейчас.

Проверка по ЕГРЮЛ:

- Директор — Иванов
- Учредитель — Петров
- Юрдрес — Москва

Проверка в Saby Profile:

● Директор: сейчас Иванов, был Петров до 01.01.2024, Сидоров до 01.02.2023.

● Собственник: Петров. Он же директор фирм А, Б, В, собственник банкроты Г, бывший собственник банкроты Д.

● Юрдрес: сейчас Москва, раньше был адрес массовой регистрации.

● За 2024 год фирма не оплатила налоги.

● Расчетный счет арестован с 01.12.2024.

● Судебных споров: 12 штук на 5 млн ₽.

● Исполнительных листов: 30 штук на 10 млн ₽.

СХЕМА 3.

Обманывают собственные менеджеры

В одной компании менеджер предоставлял скидки фирме, оформленной на его тестя.

Выявить эти махинации удалось с помощью сервиса проверки персонала от Saby.

В сервисе компания массово проверила всех действующих сотрудников, в том числе на наличие собственного бизнеса.

Менеджер попался на том, что ранее был учредителем фирмы-покупателя. Перед устройством на работу он переоформил бизнес на тестя, но информация в системе осталась и всплыла при проверке.

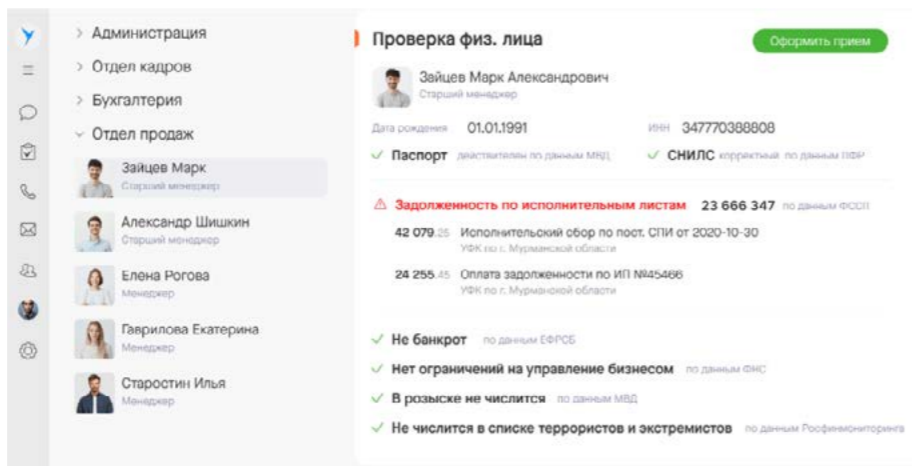
Как избежать неприятностей

1. Проверяйте сотрудников при приеме на работу на наличие собственного бизнеса.

2. Мониторьте их ситуацию в процессе работы.

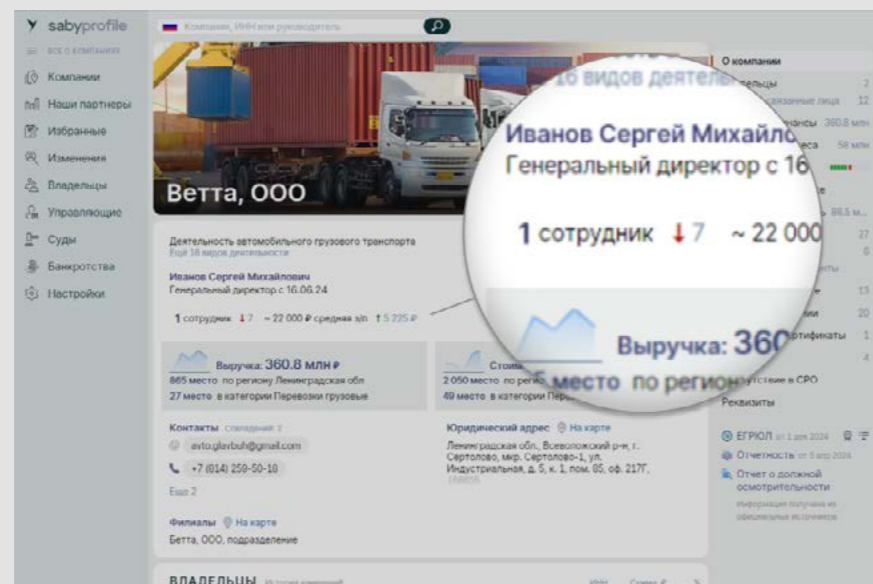
3. Воздействуйте на недобросовестных работников материально.

4. Вводите KPI и контролируйте количество звонков, ведите аудиозапись звонков и учет работы с клиентом.



SABY PROFILE ПОКАЖЕТ:

- сколько у компании сотрудников в штате;
- есть ли активные сделки за последний год;
- наличие транспорта;
- судебные споры;
- индикаторы риска: недостоверность по ЕГРЮЛ, массовый руководитель, ранние уведомления о ликвидации компании, признание банкротом;
- изменения по ключевым контрагентам. Смена учредителей, аресты активов, банкротство — вы берите, о чем и когда сообщать, и следите даже за 1000 организаций.



Отсканируйте и узнайте о всех возможностях системы проверки контрагентов

«Шакман Моторс» начинает отзывную кампанию

Официальный представитель Shacman на российском рынке запускает программу мероприятий по предотвращению причинения вреда, согласованную с Росстандартом. Она предусматривает отзыв 2116 грузовиков типа SX3258. Под кампанию подпадают 1996 машин, которые еще не встали на регистрационный учет и находятся на складах у дилеров, а также 120 автомобилей, реализованных в июне – ноябре 2022 года.



Надежность автомобилей и их полное соответствие требованиям российского законодательства является приоритетом для Shacman в РФ. Отзывная кампания проводится в ответ на предписание Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарта), которые связаны с устранением ряда замечаний к элементам конструкции грузовиков типа SX3258

(серии X3000/X5000, колесные формулы 6×4 и 6×6).

На еще не зарегистрированных машинах необходимо установить боковую накладку к элементу крепежа воздушного фильтра и защитные колпачки (заглушки) на выступающие болты его крепления, а также заменить усиленные замки заднего борта кузова на стандартные (на 80 мм короче).

На реализованных транспортных средствах нужно провести осмотр и проверку состояния глушителей пневмоаппаратов и виброшумоизоляции, надлежащим образом закрепить глушитель, если это сделано неправильно, или установить новый, если он отсутствует либо поврежден и не подлежит восстановлению. Помимо этого, необходимо демонтировать боковое защитное устройство и установить новое с дальнейшим контролем правильности монтажа, а также демонтировать и заменить новыми болты заднего защитного устройства.

Для бесплатного проведения соответствующих работ автомобили, подлежащие отзыву, нужно передать в ближайший дилерский центр. «Шакман Моторс» уведомит об этом всех владельцев грузовиков.

Кроме того, разработанная Shacman программа включает комплекс мер производственного контроля, которые помогут в дальнейшем избежать случаев несоответствия поставляемых в РФ машин требованиям технического регламента Таможенного союза «О безопасности колесных транспортных средств».

Глава представительства Shacman в России г-н Тянь Цичан:

«Shacman — один из наиболее известных китайских производителей грузовых автомобилей в России: более 20 лет наши машины успешно используются транспортно-логистическими и строительными компаниями страны. Сегодня в РФ эксплуатируется один из крупнейших в мире парков техники Shacman, работающей в самых разных климатических и дорожных условиях от Чукотки до Калининграда. Проводимая отзывная кампания подтверждает ответственное отношение Shacman к качеству своей продукции и готовность оперативно реагировать на замечания регуляторов, обеспечивая высокий уровень надежности машин и оправдывая доверие российских клиентов».

Трансформация сервиса: как меняется подход к работе, методы и цепочки поставок при обслуживании спецтехники и грузовиков

В 2025–2026 годах бизнес, эксплуатирующий специальную и коммерческую технику, переключился на поддержание текущих автопарков. По данным аналитиков, спрос на грузовой автосервис вырос на стыке годов на 62%. В сегменте спецтехники этот показатель около 55%. В начале прошлого года был замечен дефицит на рынке услуг по обслуживанию, в начале этого предложение подтянулось и выросло в 2,5 раза. Тем не менее сервисные центры не катаются, как сыр в масле. Они сталкиваются с ростом нагрузки, острым дефицитом квалифицированных кадров, удорожанием запчастей и необходимостью структурной перестройки бизнес-моделей.

РЫНОК ОТТОЛКНУЛСЯ ОТ ДНА

В начале новой эры, то есть после ухода европейских и японских брендов спецтехники с рынка РФ в 2022 году, число сервисных центров сначала резко сократилось: на 30%, по данным НАПИ. По мере обострения кризисной ситуации и роста потребности в поддержке действующего автопарка, а не его модернизации, спрос на ремонтные и сервисные услуги стремительно возрастает. К концу 2025 года, по оценкам Минпромторга, средний уровень износа основных фондов в России составил более 60%. Средний возраст коммерческой техники в России составляет 14 лет, грузовых автомобилей – 16 лет, что является максимальным значением за последние два десятилетия.

Ответом на сложившуюся ситуацию стало увеличение количества независимых грузовых СТО. Они предлагают более привлекательные условия и уводят клиентов из авторизованных сервисов после окончания гарантийного периода. При этом, разумеется, растет количество сервисных центров, заточенных на обслуживание китайской спецтехники. Сами представители брендов из КНР в последние пару лет активнее идут на сотрудничество с СТО по официальным сертификатам.

Однако игроки рынка сервисных услуг говорят о сложном положении в отрасли и целом пуле проблем, которые не позволяют эффективно развиваться.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ

Первым серьезным препятствием для развития всей отрасли стал острый дефицит квалифицированного персонала. По данным аналитиков, потребность в сервисных специалистах превышает предложение на 15–30%. Однако представители СТО оценивают дефицит механиков и слесарей еще выше. SuperJob в числе причин кадрового голода называет демографический кризис, миграционные процессы и СВО, а также несоответствие системы образования требованиям рынка труда. Многие эксперты отмечают, что российская система образования не успевает адаптироваться к быстро меняющимся запросам работодателей.



Нехватка кадров провоцирует две проблемы: снижение качества ремонта и искусственное повышение зарплат.

Вторая большая проблема – запасные части и комплектующие. Несмотря на растущий спрос, предложение остается ограниченным. После 2022 года рынок запчастей для грузовой и спецтехники в России перестроился с официальных поставок на альтернативные каналы, дефицит закрывался за счет роста стоимости, рисков по качеству и длительных сроков. Сегодня параллельный импорт через третьи страны – это ограниченные объемы, длительные сроки и высокие цены. Поставки оригинальных деталей задерживаются и сокращаются из-за сложностей с логистикой и международными платежами. Особую уязвимость представляет канал параллельного импорта через государства Персидского залива. Через этот путь в Россию поступает, по разным оценкам, от 40 до 60% оригинальных автозапчастей. Согласно прогнозам компаний-поставщиков, в ближайшие месяцы рост цен может достичь 30%.

В целом, по оценкам аналитиков, объем рынка запчастей для спецтехники достиг 180–200 млрд рублей, продемонстрировав рост на 16,8% по сравнению с прошлым годом. При этом средняя стоимость запчастей для спецтехники увеличилась на 12–15%. Основной драйвер роста цен – изменение логистических цепочек. По данным аналитиков портала «Запчасть.рф», компании все чаще переходят на альтернативные каналы поставок и используют аналоги оригинальных запчастей. Дмитрий Сорокин из «Автодом-Сервис» подтверждает, что сегодня очень многие клиенты стремятся оптимизировать расходы на обслуживание коммерческого парка и выбирают запасные части, расходники и ГСМ, ориентируясь в первую очередь по цене.

Импортозамещение пока даже близко не справляется с аппетитами рынка. Есть примеры выпуска простых деталей: пальцев, втулок и другого «железа». «ДСТ-Урал», например, локализовал производство бортовых планетарных редукторов, гидроцилиндров, органов управления, рукавов высокого давления. Эффективно работают в этой



сфере «ЧЕТРА» и UMG. Но зачастую возникают ситуации, когда российская деталь дольше поставляется, стоит не дешевле и при этом не дает ощутимого прироста ресурса. Принимая решение, владельцы бизнеса учитывают время простоя оборудования на ремонте и масштабы возможных финансовых потерь и выбирают не локализацию, а стабильность и предсказуемость работы техники.

По элементам ходовой части, гидравлике, цепям, роликам и другим подобным позициям рынок «сидит» на компонентах из Китая.

Структура спроса на запчасти тоже меняется. Согласно данным портала «Запчасть.рф», структура роста потребности в комплектующих для спецтехники выглядит так: наибольший скачок зафиксирован в категории электроники и датчиков (+31%), за ней следуют гидравлические системы с приростом 23%, фильтры и расходники (+19%), а также элементы ходовой части (+17%). Лидерство сегмента электроники обусловлено массовым внедрением современной техники, оснащенной электронными системами управления. При этом китайские производители, чья доля на рынке новой спецтехники достигает 70%, активно интегрируют сложные электронные решения в свою продукцию.

В сегменте запасных частей для грузовой и специальной техники есть еще несколько любопытных моментов.

Первый – рост интереса к автоматизации процессов. SelSur приводит данные о том, как распределяются продажи комплектующих: двигатели и их детали – 27%, запчасти для кабин – 15%, электроника и свет – 14%, трансмиссия – 12%. При этом аналитики компании делают акцент на том, что в условиях сложностей с оригинальными компонентами покупатели ищут запчасти под конкретные модели и хотят понимать совместимость. Тысячи наименований и модификаций, сложные схемы совместимости – для продающих (и отчасти покупающих) компаний остро встает вопрос автоматизации бизнеса.

Второй нюанс – онлайн-покупки запчастей. Такой вариант кажется очень удобным, но за привлекательным товаром на интернет-витринах часто скрываются серьезные риски, связанные с неясностью происхождения запчастей, опасностью фальсификации и банальным риском обмана. Александр Чегоданов, заместитель начальника управления продаж компании ARMTEK, на конференции «Реальный сервис» подчеркивал, что на

российском рынке образовался большой пул именно контрабандных запасных частей, объем которых в отдельных сегментах может достигать 30%. В группе масло-технических жидкостей, по оценке OZON, этот показатель приблизился к 50%. Тем не менее многие специалисты считают, что в целом это перспективный сценарий развития части рынка, в том числе по причине корреляции с общим вектором цифровизации.

Инфраструктурные изменения, например необходимость внедрения цифровых решений и обязательных электронных накладных с 1 сентября этого года, действительно постепенно меняют рынок.

Перейдем к менее системообразующим, но тоже довольно ощутимым особенностям рынка сервисных услуг.

Как мы уже отмечали, количество сервисных центров, специализирующихся на ремонте и обслуживании китайской спецтехники, увеличивается. Это закономерно.

Во-первых, доля китайских брендов в различных сегментах спецтехники и грузового транспорта составляет от 50 до 90%. И хотя сейчас они

сталкиваются с мерами госрегулирования, сдвигающими баланс в сторону локального производства, это огромное количество машин, которые необходимо обслуживать. Соответственно, представители марок из КНР активно налаживают взаимодействие с СТО. Во-вторых, большая волна китайской техники, закупленная в 2022 и 2023 годах, массово выходит из периода гарантии, и из ресурса основных узлов и систем, она также требует ремонта. В-третьих, на протяжении многих лет российские потребители спецтехники отдавали предпочтение мировым лидерам, таким как Komatsu и Caterpillar, привыкнув к безупречному качеству оборудования и сервисного обслуживания. В нише «премиально-го Китая» уровень самой продукции высок, однако вопросы качественной технической поддержки по-прежнему актуальны. В настоящее время владельцы техники ищут не просто поставщика, а надежного партнера, способного обеспечить бесперебойную работу всего автопарка: наличием необходимых запчастей и технической документации, круглосуточной онлайн-консультацией, удаленной диагностики и быстрым выездом специалистов на объект.

Российские производители стараются не отставать: например, «КАМАЗ» до конца 2027 года планирует строительство и ввод в эксплуатацию еще 14 новых современных дилерских центров в субъектах РФ.

Эти факторы создают базу для роста количества сервисных станций. Так, на конец 2025 года число авторизованных грузовых сервисных центров, по данным «Автостата», составило 2 450 (+9% к аналогичному периоду прошлого года). Наибольший прирост зафиксирован в Центральном (+42%), Приволжском (+38%) и в Сибирском (+36%) федеральных округах. Сокращение количества сервисных центров зафиксировано лишь в Северо-Западном федеральном округе (-2%).

Изменения покупательского поведения – еще одна важная тема, которую обсуждают дилеры и производители спецтехники и комтранса. В текущих условиях покупателя интересует не бренд, а способность техники работать без простоев и предсказуемые затраты на годы вперед. «За последние 3–5 лет рынок спецтехники пережил радикальную трансформацию. Если раньше клиент ориентировался прежде всего на цену, бренд и базовые технические характеристики, то сейчас структура приоритетов меняется», – отметил Денис Колосов, руководитель отдела маркетинга ООО «ТПАС» в интервью порталу «Экскаватор.ру». – На первый план выходят показатели эффективности и способность обеспечить прозрачное, бесперебойное обслуживание техники». В условиях этой трансформации целевые показатели многих дилерских центров сместились: вместо фокуса на количестве реализованных единиц теперь ключевыми стали

удовлетворенность клиентов качеством сервиса, объем заключенных сервисных соглашений, оперативность реагирования, предсказуемость сроков ремонта, продуктивность складских операций и профессионализм инженерного состава.

Такое положение дел вынуждает дилеров пересматривать стратегию и существенно вкладываться в послепродажный сервис: иначе клиенты уходят. Многие представители отрасли отмечают, что в 2025 году произошла значительная «миграция» клиентов от одного бренда к другому, а решающим фактором в этом процессе была не цена или технические характеристики, а качество сервиса и скорость реакции дилера.

С одной стороны, это нормальный этап и проявление определенной зрелости рынка. По словам Дениса Колосова, на рынках развитых стран до 60% прибыли дилера формирует именно сервисное направление. Отечественный рынок сейчас повторяет этот путь и становится сервисно ориентированным. Компании, которые сумеют перестроить свои процессы в сторону сервиса, цифровых инструментов и клиентского опыта, получат конкурентное преимущество, уверен он. С другой – такой подход требует больших ресурсов и компетенций, а как говорилось выше, в отрасли существует очень острая проблема с кадрами и возможностями обучения в принципе.



Чего не хватает эксплуатирующим организациям от сервиса, хорошо сформулировал на конференции «Реальный сервис» руководитель группы отдела строительной техники ООО «Велесстрой» Игорь Волков. Он обозначил следующие проблемы:

- 1) недостаток качественной технической литературы на русском языке: каталогов деталей, инструкций для операторов, пособий по ремонту;
- 2) отсутствие онлайн-платформ для подбора запчастей и контроля состояния техники. Добавим, что в случае брендов из КНР речь идет не столько об отсутствии сервисов, сколько о качестве работы серверов;
- 3) недостаток квалифицированных специалистов технической поддержки у дилеров;
- 4) нехватка региональных складов запасных

частей, их низкая загруженность, что способствует распространению практики «каннибализма» – использования деталей с продающейся техники;

5) низкая заинтересованность в получении обратной связи от эксплуатантов для устранения конструктивных недостатков;

6) отсутствие практики взаимодействия с пользователями по вопросам обучения операторов и механиков, ознакомления с особенностями эксплуатации и обслуживания техники.

Крупные дилерские центры и большие независимые СТО стремятся постепенно реализовывать запросы клиентов, однако зачастую оказываются между молотом и наковальней: часть эксплуатантов готова платить за качественный сервис, но его тормозит общее состояние рынка, другая – хочет максимально сэкономить.

Однозначно одно: рынок услуг по обслуживанию специальных машин и коммерческого транспорта в России трансформируется и постепенно переходит в стадию зрелости. Клиенты оценивают экономику владения, а не покупки, ценят прогнозируемость и стабильность – наличие склада запчастей, адекватные сроки поставок, прозрачность.

Комплексное решение. Покупатель хочет получить машину, сервис, запасные части, финансирование и обучение операторов в рамках одной экосистемы. Параллельно идет цифровизация отрасли. Самой сложной проблемой остается кадровый голод. Этот вопрос требует системного подхода и участия государства.

Тем не менее отрасль остается относительно стабильной и имеет перспективы небольшого роста в 2026 году.

Рынок ДСТ: какую технику покупать?

Весенний сезон увеличил потребность в кадрах и спецтехнике. По данным «Коммерсанта», в первом квартале рынок вырос на 46,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом средняя стоимость техники снизилась на 12% и составила около 14,5 млн руб. Наиболее востребованными остаются грейдеры, экскаваторы, бульдозеры, асфальтоукладчики, дорожные катки и автобетононасосы. И здесь перед покупателем встает острый вопрос: российскую или китайскую технику приобретать?

КОНКУРЕНЦИЯ КНР И РФ

Самым очевидным решением кажутся китайские машины, поскольку бренды из КНР продолжают занимать доминирующую долю рынка во многих сегментах. С учетом коррекции курса юаня сейчас они могут предложить конкурентоспособные цены, а их склады заполнены техникой, завезенной в том числе до индексации утильсбора.

Пожалуй, самое главное – бренды из Китая за период с 2022 года по текущий момент значительно улучшили сервис. До идеала еще далеко, но работать по гарантиям, рекламациям, сервису и запчастям уже можно. Китайские производители окончательно развеяли миф, который мешал их продажам ранее, – стереотип о плохом качестве. За последние 5 лет лидеры отрасли из КНР совершили качественный скачок, бульдозеры, экскаваторы, грейдеры – это давно не кустарные копии мировых брендов, а инновационные машины с высокой степенью автоматизации, комфорта и ресурса. Как отметил в интервью РБК Кирилл Толстов, коммерческий директор «ТРЕЙД78», уход Caterpillar, JCB или Komatsu не лишил рынок технологий: «Их место заняли бренды, которые вкладывают миллиарды в исследования и разработки. Опасаться китайской техники сегодня – это значит основывать свои решения на представлениях десятилетней давности, игнорируя текущую инженерную реальность».

В ходе конференции «Реальная спецтехника 2026» Артем Петров, менеджер по продукту ООО «Зумлион Хэви Индустри РУС», рассказал «Экскаватор.ру» о ключевых тенденциях на рынке экскаваторов за последние три года. Сегодня, по его словам, китайские бренды занимают более 80% рынка ДСТ, тогда как в 2021 году этот показатель был на уровне 21%, в 2022 – 58%, в 2023 – 79%. По мнению эксперта, лидерство китайских производителей обусловлено достойным качеством продукции и доступными ценами. Благодаря этому резко выросла конкуренция среди поставщиков из КНР, а потребителям стало проще оценивать и менять поставщиков. В таких условиях ключевым становится повышение ценности товара за счет улучшения сервиса, расширенных гарантийных



обязательств и программ лояльности, подчеркнул Артем Петров.

В целом после активной смены лидеров в 2022 и 2023 годах, к 2025–2026 годам, рынок стабилизировался. Китайская техника занимает порядка 70% и более от общего объема, а в сегменте импорта ее доля достигает 80–90%. Сохранились сегменты, в которые «китайцы» пока широко не зашли, а также позиции в тяжелых условиях работы: в экстремальных климатических условиях, на удаленных объектах Крайнего Севера, где критична простота конструкции. Доля российских производителей составляет около 14–15%.

Производство большинства групп спецтехники в России, по мнению экспертов, перешло от периода адаптации и точечного роста в фазу кризиса. Алла Елизарова, директор ассоциации «Росспецмаш», выступившая модератором сессии МЭФ на

тему «Производство в России. Где найти источники для позитива?», в интервью официальному portalу ассоциации отметила: «Надеемся, что текущий год окажется не хуже предыдущего. Слишком рано строить конкретные прогнозы, хотя первые месяцы в отраслях начались с падения отгрузок и объемов выпуска продукции. Важно, что предприятия стараются сохранить цены, несмотря на рост издержек. Некоторые компании продолжают реализовывать продукцию по ценам 2023–2024 годов. Производители перестраивают бизнес-модели, реализуют крупные инвестиционные проекты, пусть и в меньшем масштабе, чем при росте рынка, а также активно работают над созданием собственной компонентной базы».

Ответ на вопрос о международном опыте в аналогичных условиях оказался особенно содержательным. Алла Елизарова сказала: «Если бы за

рубежом были страны с такой же высокой ставкой Центробанка, как у нас, где бурно развивалось бы специализированное машиностроение, мы, безусловно, постарались бы взять этот опыт на вооружение. Однако я таких примеров не знаю. Напротив, даже при низких ставках на Западе ведущие мировые производители, например сельхозтехники, зачастую сообщают о сокращении продаж и штатов».

Продажи российской дорожно-строительной техники также демонстрируют снижение: -27,5% совокупно по итогам ушедшего года. Падение отгрузок российской ДСТ по итогам года, согласно «Росспецмашу», было практически во всех основных сегментах: катки потеряли 47,9% год к году (136 штук), краны-трубоукладчики, гусеничные бульдозеры – 26,8%, автогрейдеры – 25,5%. Рост отгрузок был отмечен только в сегменте экскаваторов-погрузчиков: + 34,9% (932 единицы). В числе факторов, повлиявших на падение производства и продаж, представители рынка называли, конечно, общеэкономические факторы, но также отмечали и сложную конкуренцию с китайской техникой в условиях укрепляющегося рубля.

Что касается текущего года, предпосылок для резкого роста рынка ДСТ эксперты не видят. По оценке Shegra Group, которую приводит «Коммерсант», рост объема строительных работ в 2026 году, вероятно, окажется еще более сдержанным, чем в предыдущем: в оптимистичном сценарии показатель составит от 1% до 2,5% в сопоставимых ценах, в пессимистичном – будет в пределах 1%.

Стимулировать рост, по мнению аналитиков, могут дальнейшее смягчение ключевой ставки и переход на стадию активного строительства крупных концессионных проектов в автодорожной сфере. В 2026 году на строительство и ремонт федеральных трасс выделено 773,2 млрд рублей, ожидается ввод 183,3 км дорог федерального значения. В числе наиболее крупных проектов можно выделить следующие:

1. Трасса М-12 «Восток». По плану должен быть достроен участок до Тюмени и начато строительство обхода города.

2. Трасса М-3 «Украина». Здесь идет масштабное расширение участка Москва – Калуга – Брянск.

3. Трасса М-4 «Дон». В текущем сезоне будет продолжена ее реконструкция.

4. Модернизация подходов к крупным портам. Одним из наиболее значимых является подъезд к Махачкалинскому морскому торговому порту.

5. Региональные проекты. Работы разного масштаба запланированы во многих регионах, также идет строительство по национальному проекту «Инфраструктура для жизни».

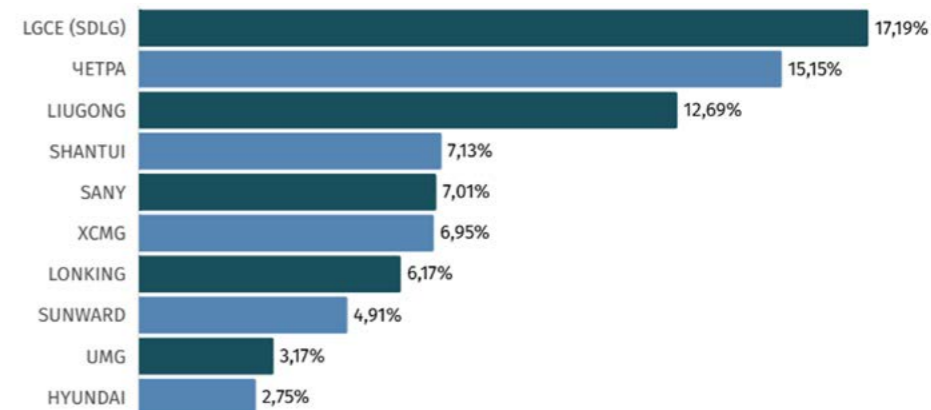
В целом сохранение объемов инфраструктурного строительства, износ фондов, плавное понижение ключевой ставки Банка России и сезонный всплеск активности держат на плаву рынок дорожно-строительных машин и актуализируют вопрос выбора поставщика прямо сейчас.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ЦЕНЫ НА РЫНКЕ ДСТ

Для иллюстрации ситуации и цен на рынке дорожно-строительной техники приведем данные из подборок обзора, который ID-Marketing подготовил для портала «Экскаватор.ру» в феврале 2026 года. Анализ включал объявления о продаже гусеничных экскаваторов, фронтальных погрузчиков, бульдозеров, экскаваторов-погрузчиков и автогрейдеров на крупнейших интернет-площадках РФ («Экскаватор.ру», «Авито», «Дром») и информацию с сайтов официальных дилеров. Эксперты не просто оценили рынок в конкретной временной точке, но и сравнили с ретроданными за последние два года. С учетом развития цифровых продаж и активного интернет-маркетинга структура рынка в Сети вполне отражает положение дел офлайн.

В сегменте гусеничных экскаваторов основной объем объявлений сформировали представители китайских брендов: на рынке новой техники доля КНР составляет 74,4%, на вторичном – 33,1%. Почти половина всех объявлений пришлась на бренды LGCE (SDLG), «ЧЕТРА» и LiuGong, а топ-10 в группе новой техники выглядит следующим образом.

Примечательно, что за полгода цены на новые гусеничные экскаваторы снизились во всех категориях. Наиболее заметное падение стоимости аналитики зафиксировали у российской техники: машины массой 20–30 тонн подешевели на 12,3%, 30–40 тонн – на 9,9%.



Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»

Цены на новые гусеничные экскаваторы массой 20–30 тонн

Регион	Сентябрь 2025	Февраль 2026	Изменение стоимости
Китай	10 714 200	10 100 300	-5,73%
Россия	9 722 400	8 528 680	-12,28%
Южная Корея	12 796 200	12 205 950	-4,61%
Япония	17 370 500	16 262 500	-6,38%

Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»

В блоке б/у машин сохраняется высокая конкуренция российских, японских и южнокорейских марок. У подержанной техники замечен рост цен, особенно у экскаваторов массой 20–30 т: стоимость западных, южнокорейских и японских машин поднялась на 27–33%.

В сегменте фронтальных погрузчиков КНР также занимает лидирующее положение с долей 98,6% рынка новой техники. Топ-10 полностью сформирован китайскими брендами.

В категории новой техники российские погрузчики грузоподъемностью 3 тонны за год подорожали на 47,4%, в то время как 5- и 7-тонные, напротив, подешевели на 3,4–9%. Стоимость техники китайских производителей демонстрирует более сдержанную динамику: цены на новые погрузчики из КНР скорректировались в пределах 3–7%.

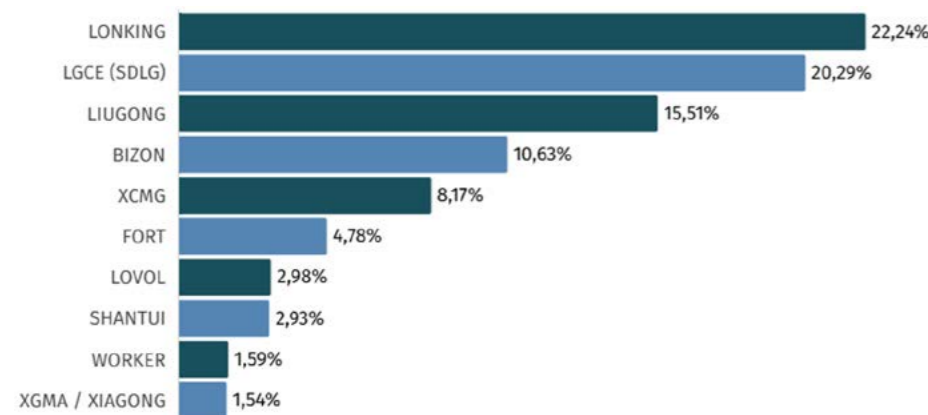
Цены на новые погрузчики в зависимости от класса (в сравнении с мартом 2025 года)

В сегменте б/у машин КНР имеет 72,8%, а второе место по объему предложений уверенно занимает Беларусь с долей 13,4%: первенство с прошлого года удерживает LGCE (23,9%), за ним расположился «Амкордор» с долей 13,3%. Что касается цен, в группе б/у техники ситуация отличается: подержанные китайские погрузчики в классе 3 тонны значительно прибавили в цене (+21,8%), в то время как российские и южнокорейские машины в этом классе стали доступнее на 35,3% и 8,4%

Цены на новые гусеничные экскаваторы массой 30–40 тонн

Регион	Сентябрь 2025	Февраль 2026	Изменение стоимости
Китай	16 232 600	15 064 690	-7,19%
Россия	14 656 200	13 211 560	-9,86%
Южная Корея	18 802 900	18 468 500	-1,78%

Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»



Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»

соответственно. Японские 5-тонники подорожали на 21,5%, стоимость южнокорейских машин снизилась почти на 28%, а российских – на 25%.

На рынке новых бульдозеров конкуренция между Китаем (88,4%) и Россией (11,5%) развивается более драматично. В сегменте новых бульдозеров с большим отрывом лидировал Zoomlion (33,4%). Восемь марок из топ-10 – китайские (BEL-DOZER – белорусско-китайский бренд), две позиции заняли российские производители, их суммарная доля составила порядка 11%.

Топ-10 брендов бульдозеров по РФ (новая техника). Российские бульдозеры подешевели на 23,8%, китайские – на 15,7%. В классе 20–30 тонн динамика аналогичная: модели из РФ потеряли в цене 18,8%, из КНР – 11,2%.

Ситуация на рынке подержанной техники также характеризуется высокой конкуренцией: лидируют китайские бренды с долей 40,6%, за ними следуют российские производители с 35,3%. Значительную часть предложений на вторичном рынке составляют машины из США (11,1%), Японии (9,3%) и Европы (3,6%). В сегменте бульдозеров первенство удерживают «ЧТЗ-Уралтрак» (23,7%) и Shantui (21,2%). На вторичном рынке зафиксировано снижение цен практически во всех группах. В классе 10–20 тонн наиболее резко упала стоимость российской техники – на 15,4%, тогда как китайские машины подешевели на 5,5%. В то же время японские и американские бульдозеры данной категории показали рост цен на 15,4% и 2% соответственно. В



сегменте 20–30 тонн падение стоимости отмечено во всех регионах. Наиболее существенное снижение зафиксировано у американских моделей (–45,8%), также подешевели японские (–27,6%) и российские (–25,1%) машины. Европейская и китайская техника в этой категории потеряла в цене 23,8% и 5,8% соответственно.

На рынок экскаваторов-погрузчиков Китай зашел сравнительно недавно, но уже закрепился здесь: на технику из КНР приходится две трети рынка (65,6%). Оставшаяся часть распределилась между другими странами, в их числе первые позиции занимают Европа (14,7%) и США (8,6%). В связи с активностью брендов из КНР в марочной структуре с 2024 года произошли заметные изменения. С восьмой на первую позицию поднялся бренд Bizon, за ним следуют JCB (12,3%) и Shantui (12%); также нарастили объемы китайский Lonking (9,5%) и американский Case (7,5%). Турецкая Cukurova, которая два года назад занимала второе место, сместилась на девятое с долей 2,9%.

Цены на новые экскаваторы-погрузчики изменились разнонаправленно: техника из Китая подешевела на –5,9%, из США – на –0,5%, а российские машины подорожали на 27,8%. Также рост цен зафиксирован у производителей из Индии (+9,1%) и Европы (+6,6%).

Цены на новые погрузчики в зависимости от класса (в сравнении с мартом 2025 года)

Регион	3 тонны	5 тонн	7 тонн
Китай	4 388 990 (-7,21%)	7 572 200 (+4,32%)	15 623 040 (-2,63%)
Россия	6 359 000 (+47,35%)	7 393 800 (-9,05%)	16 300 480 (-3,35%)

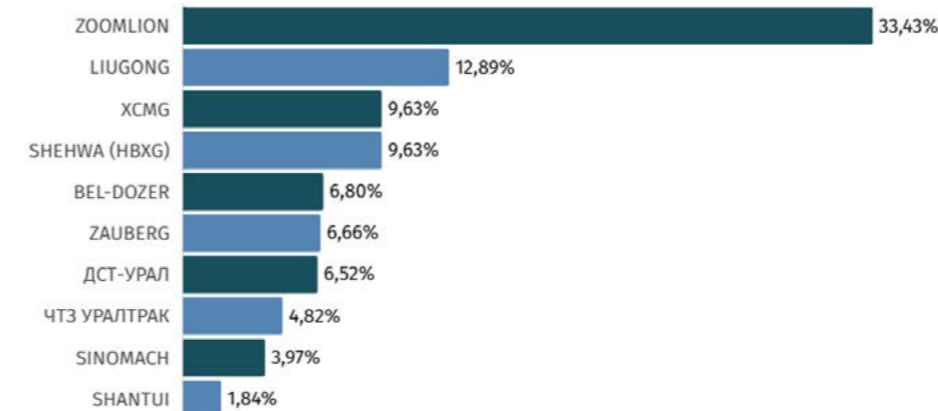
Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»

Цены на б/у погрузчики в зависимости от класса (в сравнении с мартом 2025 года)

Регион	3 тонны	5 тонн	7 тонн
Китай	2 921 980 (+21,78%)	3 535 630 (+3,47%)	7 732 580 (-11,22%)
Россия	1 614 860 (-35,29%)	1 550 100 (-24,75%)	---
Беларусь	1 582 300 (-1,32%)	2 083 130 (+2,08%)	---
Южная Корея	2 618 000 (-8,37%)	3 050 910 (-27,62%)	---
Япония	---	3 489 000 (+21,45%)	---
США	---	3 938 890	---
Европа	---	2 366 770	---

Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»

Топ-10 брендов бульдозеров по РФ (новая техника)



Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»

Два-три года назад доля китайских машин на вторичном рынке ограничивалась 5%. Сейчас на фоне роста первичных продаж они занимают первое место с показателем 33,1%. При этом предложения о продаже б/у техники из Европы (28,5%) и США (16,5%) по-прежнему составляют значительную часть. На вторичном рынке JCB сохраняет безоговорочное лидерство с долей 20,5%. Остальные участники топ-10 идут друг за другом с минимальной разницей. Большинство марок экскаваторов-погрузчиков, бывших в употреблении, демонстрирует

снижение стоимости: японские модели подешевели на –14,2%, китайские – на –9,7%. Исключение составляет российская спецтехника, средняя цена на которую увеличилась сразу на 76,6% (с 2,6 млн до 4,5 млн рублей).

Как отмечается в обзоре, в большинстве предложений по продаже новых автогрейдеров речь шла о машинах из Китая (82,4%). Лидером стал бренд LGCE (SDLG) с долей 26,7%. Далее следуют Liugong (18,4%) и Zauberg (18%). Российский производитель UMG удерживает четвертую позицию с показателем почти в 10%.

Новые китайские автогрейдеры класса 10–20 тонн обошли по стоимости российскую технику: цены на машины в среднем составили 14,3 млн и 11,3 млн рублей соответственно.

На вторичном рынке автогрейдеров лидировали объявления, в которых предлагались к покупке отечественные модели (58,5%). На подержанные китайские машины пришлось 28,7% объявлений, на американские – 11,2%. Доля европейской б/у техники минимальна (1,6%). На вторичном рынке также доминирует отечественная техника, что объясняется огромным парком машин, выпущенных в прошлые десятилетия. Лидерами стали «Брянский арсенал» (20,5%), ЧСДМ (15,1%) и «Дормаш» (10,9%); суммарно на их долю приходится почти половина всех предложений о продаже.

Б/у автогрейдеры из США оцениваются в 11,5 млн, китайские – в 8,3 млн рублей, а российские подержанные машины остаются самыми бюджетными (3,3 млн рублей).

В довершение картины рынка аналитики ID-Marketing приводят статистическую информацию по такому актуальному для всех сегментов явлению, как вливание на рынок бывших в употреблении машин потока техники, возвращенной лизинговыми компаниями. В настоящий момент это уникальные данные. Итак, наибольшую долю таких объявлений от лизинговых компаний занимают гусеничные экскаваторы (около 34% общего числа позиций в категории б/у) и экскаваторы-погрузчики (26,8%). Что касается автогрейдеров и бульдозеров, то доля возвращенных активов составила 22,5% и 16,4% соответственно, а в сегменте фронтальных погрузчиков этот показатель оказался наименьшим – около 13%. Основная часть объявлений в данном сегменте приходится на крупные компании – CARCADE (22,1%), «Альфа-Лизинг» (20,5%) и «Европлан» (8,6%).

КАК СДЕЛАТЬ ВЫБОР

Выбор между китайской и российской строительной техникой зависит от ряда факторов: интенсивности работ, бюджета, требований к надежности и доступности сервиса, места работы машин и других.

Если проанализировать рекомендации экспертов и отзывы эксплуатирующих организаций, можно усредненно сказать, что китайскую дорожно-строительную технику целесообразно приобретать, когда нужна высокая производительность за разумную цену, предполагается интенсивная эксплуатация, а также когда важны такие опции, как комфорт оператора, современные электронные системы.

Российская ДВС выигрывает при работе в экстремальных условиях – для Крайнего Севера, сильной грязи или каменистых почв, – а также на удаленных площадках, где важна возможность полевого ремонта и доступность запчастей. Многие отмечают, что для обслуживания дорог

отечественные машины также более выгодны: они имеют низкую стоимость и оказываются максимально рентабельными для вспомогательных, уборочных работ, где не принципиальна высокая мощность.

Однако существуют сегменты техники, где, по большому счету, нет конкуренции, поскольку нет предложения.

Так, например, в классе тяжелых и сверхтяжелых фронтальных погрузчиков КНР имеет тотальное доминирование. Коммерческий директор ООО «ЛОНМАДИ» Дмитрий Рогалев рассказал «Грейдеру», что сегменты экскаваторов массой до 100 тонн, погрузчиков до 25 тонн и бульдозеров до 100 тонн – это те ниши, где лидерство китайцев наиболее очевидно. При этом, по словам эксперта, в премиальных и высокотехнологичных нишах, а также в сегментах, требующих максимальной надежности машин при работе в экстремальных (по нагрузке) условиях, традиционные мировые лидеры по-прежнему сохраняют свои позиции.

В свою очередь, российская техника безальтернативна, когда дело касается экстремальных условий работы. Арктические версии китайских машин в лучшем случае подходят для Среднего Урала, но никак не для Крайнего Севера или Дальнего Востока: там не выдержат ни двигатель, ни кабина оператора, ни электроника.

Сегменты и технологии без прямых аналогов из КНР:

- Арктическая и северная спецтехника. Китайские производители предлагают машины для стандартных условий, но российские производители выпускают машины в северном исполнении, способные работать при температурах ниже -50°C, с использованием специальных сталей, РТИ и систем подогрева.

- Тяжелые трубоукладчики. Российские машины традиционно превосходят китайские аналоги по надежности и грузоподъемности при строительстве магистральных газо- и нефтепроводов в тяжелых условиях.

- Специфическое дорожно-строительное оборудование. В некоторых подсегментах, таких как узкоспециализированные фрезы или перегружатели, российское производство (или глубокая локализация) по-прежнему предлагает более адаптированные решения для дорожников, чем массовый китайский импорт.

С темой работы в отдаленных регионах тесно связана тема обслуживания. Даже в центральной России несколько лет назад главным аргументом против китайских машин было отсутствие запчастей или оперативного доступа к ним. Сегодня ситуация меняется. Китайские производители активно создают дилерские сети и склады в России; сервис в принципе сейчас активно развивается на фоне трудностей приобретения новых машин, и для марок из КНР это тоже актуально. При этом сами представители авторизованных сервисных центров отмечают, что по ряду вопросов удалось

Цены на новые бульдозеры массой 10–20 тонн

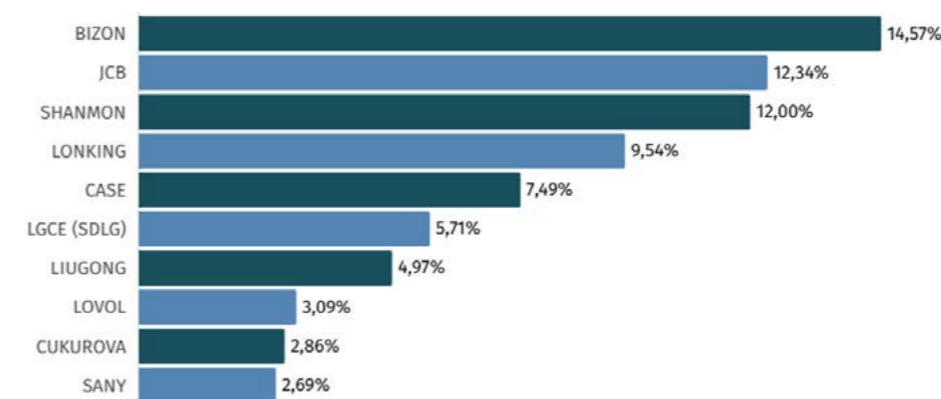
Регион	Май 2024	Февраль 2026	Изменение стоимости
Китай	14 754 320	12 445 250	-15,65%
Россия	12 948 850	9 868 330	-23,79%

Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»

Цены на б/у бульдозеры массой 20–30 тонн

Регион	Май 2024	Февраль 2026	Изменение стоимости
Китай	9 119 130	8 588 390	-5,82%
Россия	5 205 000	3 896 740	-25,13%
Япония	12 363 680	8 955 420	-27,57%
США	17 044 440	9 231 530	-45,84%
Европа	11 580 000	8 819 160	-23,84%

Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»



Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»

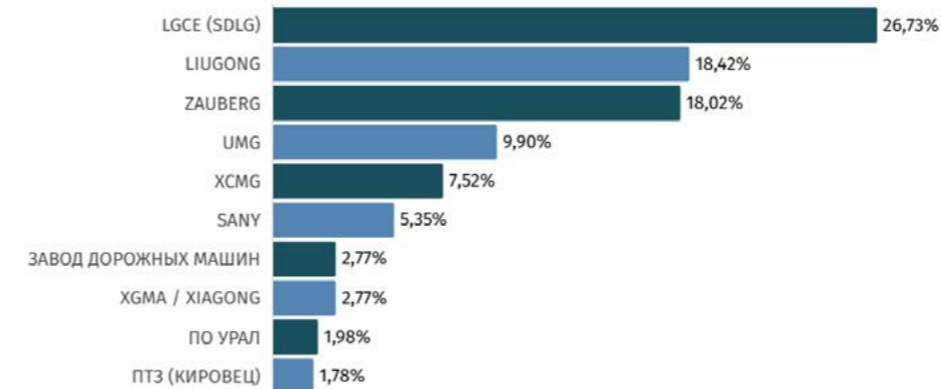
Цены на новые бульдозеры массой 20–30 тонн

Регион	Май 2024	Февраль 2026	Изменение стоимости
Китай	21 829 980	19 391 110	-11,17%
Россия	16 562 330	13 447 380	-18,81%

Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»

Регион	Июнь 2024	Февраль 2026	Изменение стоимости
Китай	7 436 140	6 998 970	-5,88%
Европа	14 190 130	15 123 090	+6,57%
Индия	7 007 140	7 644 520	+9,10%
Турция	11 841 180	11 928 150	+0,73%
Россия	7 385 820	9 439 000	+27,80%
США	13 465 570	13 402 710	-0,47%

Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»



Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»

Регион	10-20 тонн
Китай	14 292 900
Россия	11 271 910

Источник: ID-Marketing / «Экскаватор.ру»

наладить хорошее и оперативное взаимодействие с китайцами, но иногда возникают неожиданные проволочки, связанные с гарантийными ремонтами и поставкой элементарных запчастей, которые не всегда унифицированы на машинах одного бренда и даже на одинаковых моделях разных годов выпуска и серий.

Тему подводных камней и сложностей прекрасно и максимально объективно развил в беседе «Грейдером» Дмитрий Рогалев, который сам является представителем компании «ЛОНМАДИ», торгующей техникой из КНР.

1. Качество и надежность. Уровень качества варьируется в зависимости от бренда. Существует вероятность приобрести модель с недостаточной проработкой. Рекомендация проста – выбирать технику у представителей, которые имеют положительные отзывы, учитывать обратную связь от компаний, эксплуатирующих аналогичную технику.

2. Обслуживание и сервис. Не все дилеры обладают достаточным уровнем квалификации для сложного ремонта и диагностики. Возникает дилемма: использовать оригинальные запчасти или альтернативные аналоги, качество которых может сильно отличаться? При покупке важно тщательно изучить условия гарантии и перечень компонентов, которые в нее входят, оценить географию работы сервиса.

3. Вторичный рынок. Быстрое обновление линейки моделей и разная репутация брендов приводят к быстрой утрате стоимости некоторыми видами и моделями техники.

4. Производители с короткой историей. Динамичная среда китайского рынка приводит к тому, что отдельные компании прекращают существование или меняют структуру управления. Поэтому важны масштаб производства и репутация бренда. Большие, опытные компании имеют минимальный риск исчезновения. Что касается мелких производств, где техника собирается из компонентов разных подрядчиков (даже качественных по отдельности), то они могут меняться быстрее.

В целом китайская спецтехника сегодня – это конкурентоспособные решения с точки зрения соотношения цены и производительности. Российская спецтехника выигрывает по готовности к суровым условиям, простоте и низким эксплуатационным расходам. Однако, как и при выборе любой сложной техники, ключевым фактором остается осознанный подход к бренду, модели, сервисной поддержке и, собственно, эксплуатации.

Группа UMG представила новый гусеничный экскаватор E360C

Компания UMG, крупнейший российский производитель строительной-дорожной техники, расширяет модельный ряд в сегменте гусеничной техники и выводит на рынок новый 36-тонный гидравлический экскаватор UMG E360C. Машина предназначена для добычи щебня и нерудных строительных материалов в карьерах. Особую востребованность машина получит на стройках, в дорожном строительстве и при проведении горных выработок.



Ключевым конкурентным преимуществом E360C стал топливный бак объемом 860 литров — самый большой в своем сегменте. Для карьеров, расположенных на удаленных участках, где доставка топлива сопряжена с высокими логистическими издержками, увеличенный запас хода без дозаправки напрямую влияет на экономическую эффективность техники, сокращая время простоя и затраты на транспортировку ГСМ. При этом инженерам UMG удалось добиться лучших в классе параметров копания: глубина копания составляет 7630 мм, максимальный радиус — 11490 мм, а высота выгрузки — 7360 мм. В стандартной комплектации экскаватор оснащен рукоятью 3,2 м с ковшем 1,8 м³ для плотности грунта 1,8 т/м³. Опционально E360C может оснащаться рукоятью длиной 4,0 м и ковшами различного типа и объема от 1,45 м³ до 2,0 м³ с применением высокопрочных отечественных сталей, которые по своим свойствам не уступают «Hardox», расширяя спектр применения — от рытья котлованов и траншей, до погрузки промерзших грунтов и разрыхленных скальных пород.

Особое внимание при проектировании уделили логистическим издержкам, связанным с

транспортировкой техники, и адаптации к российскому климату. Габаритная высота экскаватора при погрузке составляет всего 3120 мм, что позволяет использовать стандартные трапы без дополнительных согласований, ускоряя и удешевляя доставку техники между объектами. Для повышения надежности и сокращения времени простоя на тех. обслуживании предусмотрена система централизованной смазки. Жидкостный предпусковой подогреватель включен в стандартную комплектацию и обеспечивает легкий запуск при отрицательных температурах. Максимальная частота вращения поворотной платформы 10,5 об/мин в сочетании с эффективной гидравлической системой обеспечивают высокую производительность при циклической работе.

Для работы в опасных зонах доступна опция дистанционного управления с радиусом действия до 20 км, которая обеспечивает безопасность оператора, снижает транспортные расходы на дорогу оператора к месту проведения работ и обратно и улучшает обзор при выполнении точных операций. По уровню локализации E360C соответствует требованиям Постановления Правительства № 719 и составляет более 80%. Основным конкурентным

преимуществом экскаватора UMG является улучшенные технические параметры и сниженная стоимость владения. Новая модель успешно прошла полный цикл испытаний на территории производственной площадки «ТВЭКС», подтвердив заявленные характеристики надежности, производительности и топливной экономичности и планируется к отправке в опытную эксплуатацию. В ближайшее время запланирован выпуск модификации со сверхдлинным рабочим оборудованием UMG E360C LR.

«При создании экскаватора UMG E360C мы ставили перед собой задачу предоставить рынку конкурентоспособный продукт, соответствующий уровню европейских брендов, но с лучшей экономикой владения. Современные условия эксплуатации экскаваторов подразумевают интенсивную работу в жестких условиях, где важна каждая минута. Увеличенный бак до 860 литров, лучшие параметры копания в сегменте и оперативное сервисное обслуживание — это основные принципы, которые заложены в основу этой машины», — прокомментировал Константин Николаев, генеральный директор Группы UMG.

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

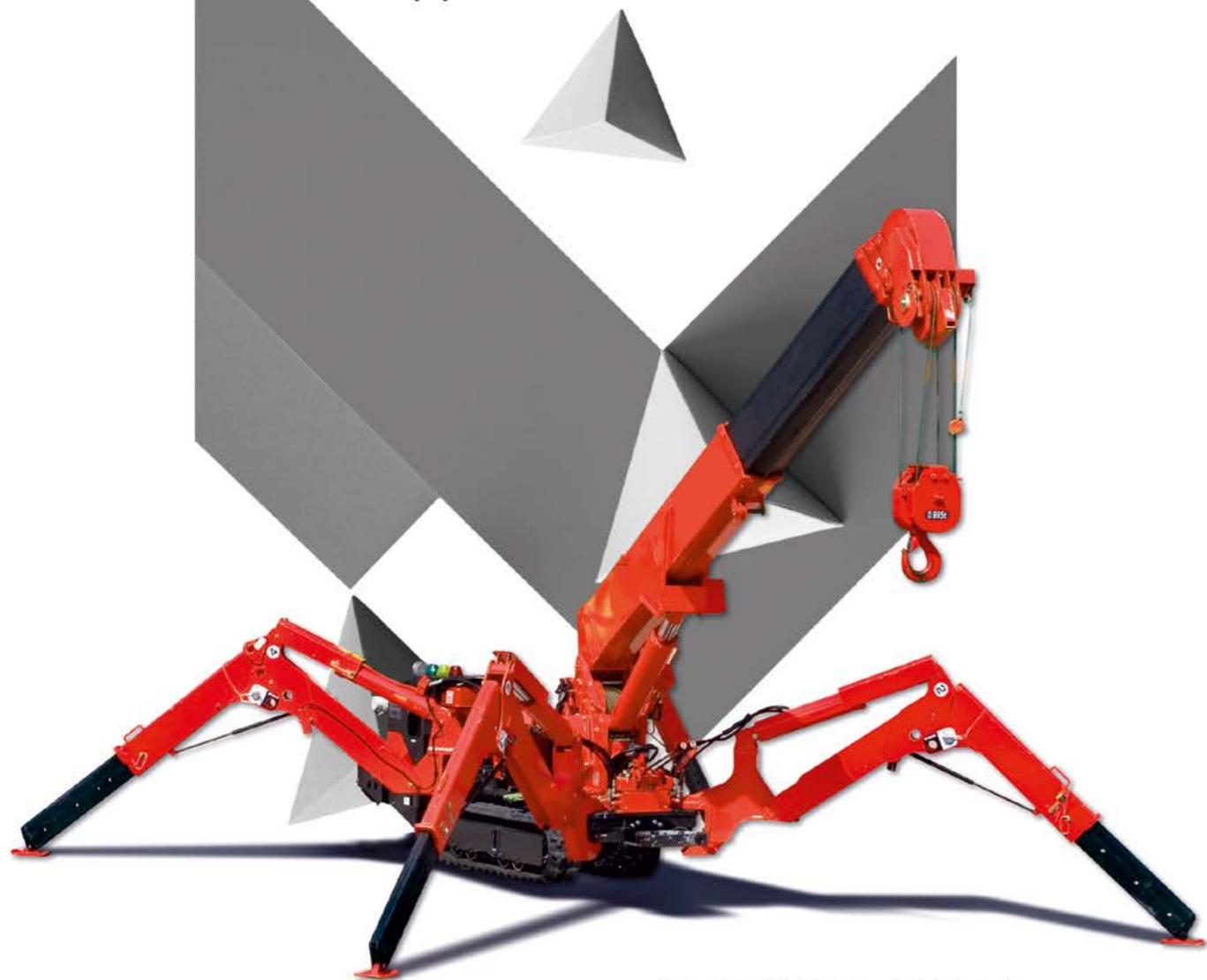


Организатор:
Выставочный комплекс «Кузбасская ярмарка»,
ул. Автотранспортная, 51, г. Новокузнецк,
т: 8 (800) 500-40-42

ШИРЕ, ЧЕМ КУЗБАСС!
ГЛУБЖЕ, ЧЕМ УГОЛЬ!

СПТО **К**РАНЫ

17-19 июня 2026
ВДНХ, 57 павильон



WWW.CRANE-EXPO.RU

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

СПТО **К**РАНЫ

СПЕЦТЕХНИКА И ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ЭКСПО **ДИЗАЙН**
ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ



ВЫСТАВКА
ВЕЗДЕХОДНОЙ
ТЕХНИКИ



13-15 НОЯБРЯ 2026

КВЦ «ПАТРИОТ ЭКСПО»

Шире, чем уголь: что ждёт участников «Недра России. Уголь России и Майнинг 2026»

XXXIV Международная специализированная выставка «Недра России. Уголь России и Майнинг 2026» — ключевое событие для недропользователей, производителей оборудования и технологий, представителей науки и власти — пройдёт в Новокузнецке со 2 по 5 июня.

Это масштабное мероприятие в географическом центре России ежегодно привлекает представителей индустрии из Сибири, в том числе Кузбасса, с Дальнего Востока, Урала и других федеральных округов России, а также стран СНГ и БРИКС, европейских государств. Оно демонстрирует достижения отрасли, выявляет основные вызовы и представляет практические решения.

Партнёрами деловой программы выступают НЦ ВостНИИ и Сибирский государственный индустриальный университет. Деловая программа традиционно пройдёт в формате тематических блоков: «Министерский день», «День генерального директора», «День технического директора и главного механика».

2 июня деловую программу откроет III Кузбасский форум цифровых решений в сфере охраны труда, организованный региональным Министерством труда и социальной защиты.

Параллельно запланирован круглый стол «Механизмы поддержки инвестиционного и инновационного развития компаний», на котором обсудят актуальные вопросы развития технологического предпринимательства, повышения производительности труда, в том числе за счёт внедрения



новых технологий. Диалог представителей бизнеса, власти и науки обеспечивает максимальный охват целевой аудитории и практическую направленность дискуссий, позволяет совместить обсуждение актуальных для отрасли тем с другими событиями и расширить внутри- и межотраслевое взаимодействие.

3 июня пройдёт форум «Новые времена — Новые герои: от геологоразведки до ГОКа». Участники обсудят развитие горной промышленности Сибири и Дальнего Востока, внедрение современных технологий и новые направления работы предприятий. Отдельное внимание уделяют подготовке кадров и перепрофилированию специалистов.

Двухдневная XXXIV Международная конференция «Научеёмкие технологии разработки минеральных ресурсов» объединит представителей Правительства Кузбасса, учёных СибГИУ, СО РАН, экспертов НОЦ «Кузбасс» и международных партнёров.

Параллельно пройдёт круглый стол НЦ ВостНИИ, посвящённый экологической безопасности и снижению промышленного воздействия на окружающую среду. Участники обсудят модернизацию производств, повышение эффективности добычи и внедрение цифровых решений, а также развитие кадровых стратегий и образовательных кластеров.

4 июня будут работать секции «Роботизация и автоматизация процессов горного производства» и «Промышленная безопасность и технологический суверенитет горнодобывающей отрасли» XXXIV Международной конференции, где будут представлены актуальные исследования и разработки.



Партнер деловой программы — НЦ ВостНИИ — организует круглый стол «Состояние и пути повышения безопасности горных работ при отработке пластов, склонных к внезапным выбросам угля и газа». Также запланированы заседание технического комитета ТК 269 «Горное дело» и круглый стол о работе центров инженерных разработок на базе Кузбасского политеха, организованное НОЦ «Кузбасс-Донбасс». 5 июня на территории выставки объявлен «Днем семьи» — специальный формат, демонстрирующий горную отрасль через людей и профессиональные династии. Участники смогут познакомиться жителей и гостей города, подрастающее поколение кузбассовцев с профессиями отрасли.

В рамках мероприятия состоится награждение победителей детского конкурса рисунков «Я живу в шахтёрском крае». Экспозиция работ будет доступна в павильоне №8.

На закрытии выставки ожидается церемония награждения для победителей конкурса «Лучший экспонат им. В.В. Некрасова».

Впервые программа включит Индустриальный фестиваль (МАЙНИНГ ФЕСТ) с интерактивными зонами, лекциями, мастер-классами, тест-драйвами техники. Особое внимание будет уделено популяризации рабочих профессий и профориентации молодежи. Генеральным партнером выставки выступает АО КА «Горнопромышленная стратегия». Партнёры — АО «Копейский машиностроительный завод», крупнейший в стране производитель горно-шахтного оборудования, АО «Кузнецкбизнесбанк». Спонсор — ООО «КонтрактСервис». Спонсоры регистрации посетителей — ООО «ДИС Групп» и регистрации участников — ООО «Кузбасс-Сервис».

«Недра России. Уголь России и Майнинг» — это платформа для всей индустрии недропользования. Мы объединяем компании разных направлений — от угольной отрасли до добычи металлов — и создаём пространство для обмена опытом, поиска

решений и развития партнерств», — отметила директор выставок ВК «Кузбасская ярмарка» Альбина Бунеева.

Международный горнопромышленный форум проводится в Новокузнецке при поддержке Министерства энергетики РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства труда и социальной защиты РФ, МЧС России, НП «Горнопромышленники России», а также региональной и местной власти.



«Хит Машинери» запускает программу долгосрочной аренды и операционного лизинга экскаваторов Hitachi без первоначального взноса

Официальный дистрибьютор строительных машин и оборудования Hitachi в России расширяет возможности доступа к пользованию современной техникой. Программа позволит без первоначальных инвестиций получать в пользование новые гусеничные экскаваторы ZX200LC-5G и ZX380LC-5A полной массой 20-35 тонн. При этом «Хит Машинери» берет на себя все эксплуатационные расходы, что снижает финансовую нагрузку на бизнес заказчика и значительно уменьшает риски владения машинами.



Воспользоваться услугой операционного лизинга могут компании, задействованные в реализации крупных проектов с горизонтом планирования не менее 12 месяцев. Программа не предусматривает первоначального взноса, а техника не ставится на баланс лизингополучателя, и все эксплуатационные расходы, за исключением ежедневной заправки топливом, берет на себя владелец. Поэтому еще одним требованием программы является определенное географическое положение объекта, на котором эксплуатируется техника: он должен находиться в радиусе 500 километров от действующих сервисных центров «Хит Машинери», что связано с необходимостью оперативного реагирования сервисных бригад при интенсивной эксплуатации машин.

В рамках договора заказчиком оказываются такие услуги, как регламентное техническое обслуживание, устранение неисправностей, замена деталей и агрегатов при заводском браке и в

случае естественного износа, а также обеспечение необходимыми смазочными материалами. Перед использованием машин проводится вводный инструктаж сотрудников строительной компании. Для контроля за состоянием техники используется телематическая система, данные которой ложатся в основу ежедневных отчетов о работе машин. Таким образом, заказчик полностью освобождается от затрат на содержание оборудования и склада для хранения техники и запчастей, организацию работы собственных сервисных служб.

Новая программа также предполагает услугу долгосрочной аренды новых экскаваторов. При этом «Хит Машинери» также осуществляет полное техническое сопровождение машин, а оплата производится только за время выполнения конкретных задач, что обеспечивает экономии и дает возможность направить освободившиеся средства на развитие компании. Такая схема подойдет заказчиком с незначительными инвестиционными

бюджетами, а также тем, кто не может сразу выделить крупную сумму на закупку новой техники.

Опыт успешного применения долгосрочной аренды уже получен на инфраструктурных объектах федерального значения. В частности, в ходе строительства высокоскоростной магистрали Москва — Санкт-Петербург «Хит Машинери» передал в аренду несколько десятков экскаваторов Hitachi серии ZX330 до 2027 года, при этом средняя суточная наработка техники на объекте достигает 20 часов. Кроме того, на участках магистрального газопровода «Сила Сибири» в течение четырех лет эксплуатировались 44 единицы техники с фиксированной минимальной оплатой за 10-часовую смену.

«Мы видим, как в условиях высокой ключевой ставки и удорожания кредитов компании ищут способы сохранить темпы обновления парков без потери ликвидности. И мы предлагаем им такие

решения, которые позволят получить доступ к современной спецтехнике Hitachi без крупных начальных вложений и забот о ее обслуживании. За счет глубокой экспертизы в области сервиса мы минимизируем простои, которые в полевых условиях съедают львиную долю бюджета, и гарантируем предсказуемость затрат на весь срок лизинга. В результате клиент платит только за фактическое использование техники, сохраняя средства для других задач бизнеса. Программа операционного лизинга и долгосрочной аренды от нашей компании — это не просто гибкие инструменты использования техники, а комплексный сервис, в рамках которого мы обеспечиваем работу наших экскаваторов на результат заказчика», — отметил Михаил Брычков, коммерческий директор «Хит Машинери».



СПРАВКА О КОМПАНИИ

ООО «Хит Машинери» — официальный дистрибьютор Hitachi Construction Machinery в России. С ноября 2016 года занимается продажей, обслуживанием и ремонтом машин и оборудования Hitachi для добычи полезных ископаемых и строительства. С 2019 года «Хит Машинери» выступает эксклюзивным дистрибьютором торговой марки Hitrock на территории России, занимаясь продажей и сервисным обслуживанием навесного оборудования для дорожно-строительной техники. Дополнительные направления — предоставление техники в аренду, а также выкуп б/у техники.

В ассортименте компании новые и б/у гусеничные и колесные экскаваторы Hitachi (включая мини-экскаваторы, экскаваторы среднего и большого класса), бульдозеры, навесное оборудование (вибропогружатели, рукояти-рыхлители, гидромолоты, гидротрамбовки, квик-капелеры, гидровращатели, системы нивелирования), запчасти и расходные материалы.

Филиальная и сервисная сеть «Хит Машинери» с центральным офисом в Москве включает 33 центра, расположенных во всех федеральных округах России. Крупные филиалы находятся в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Новокузнецке, Владивостоке и других городах. Более 100 сервисных автомобилей готовы к оперативным выездам на объекты.

Штат компании насчитывает 426 сотрудников. По данным за 2024 год, «Хит Машинери» занимает 10-е место среди предприятий отрасли по вырубке.

SUNWARD выводит на рынок габаритный экскаватор SWE220FN нового поколения

Бренд SUNWARD, один из крупнейших мировых производителей спецтехники, представляет новую модель габаритного гусеничного экскаватора — SUNWARD SWE220FN. Машина сочетает концептуальный дизайн следующего поколения с усиленной конструкцией, адаптированной для работы в сложных грунтовых условиях, и позволяет снизить эксплуатационные и логистические затраты без потери производительности.



Габаритный экскаватор SUNWARD SWE220FN воплощает передовые инженерные решения и инновационные технологии, предлагая высокую производительность, топливную эффективность и увеличенный ресурс. Оптимизированные габариты (транспортная ширина 2540 мм) существенно сокращают затраты на транспортировку с объекта на объект по дорогам общего пользования. Двухпоточная гидрوليния расширяет функциональность машины на объекте.

SWE220FN с объемом ковша 1,1 м³ оснащается двигателем Cummins QSB7 мощностью 124 кВт, обеспечивающим стабильную производительность, оптимизированный расход топлива. Реализована позитивная система управления гидравликой, гарантирующая высокую точность операций,

особенно востребованную при работе в городских условиях.

Ходовая часть усилена двухопорными поддерживающими роликами и девятью опорными катками с каждой стороны, что создает большой опорный контур для повышенной проходимости. Кузовные элементы надстройки выполнены по схеме карьерных машин тяжелого класса. Все отсеки оснащены шумоизоляцией, надстройка оборудована поручнями безопасности и противоскользящими пластинами.

Модель комплектуется новейшей кабиной с 10,1-дюймовым сенсорным ЖК-экраном, автоматическим климат-контролем, розеткой на 24 В, запуском одной кнопкой, аудиосистемой с Bluetooth. Широкое анатомическое кресло обеспечивает

комфорт в течение полной смены, что повышает производительность и безопасность.

Четыре основных фильтра сосредоточены в насосном отсеке для удобной замены с уровня земли. Стандартная комплектация включает 6 светодиодных фар, звуковую и световую сигнализацию и камеру заднего вида, обеспечивающие отличную обзорность при работе в ночное время.

SUNWARD — международная промышленная группа, специализирующаяся на разработке и производстве строительной, дорожной и горнодобывающей техники. Продукция компании соответствует международным стандартам качества и безопасности, поставляется более чем в 100 стран мира.

UMG расширяет моторную линейку: гусеничный экскаватор E225C получил версию с двигателем КАМА-ДИЗЕЛЬ 667

Группа компаний UMG, крупнейший российский производитель строительной дорожной техники, объявляет о выпуске новой модификации обновленного гусеничного экскаватора E225C. Техника эксплуатационной массой 23 тонны, уже известная своими выдающимися характеристиками, теперь доступна с проверенным и надежным двигателем КАМА-ДИЗЕЛЬ 667-й серии мощностью 125 кВт. Новый силовой агрегат сочетает высокую мощность с топливной экономичностью, а сниженный уровень вибраций и шума обеспечивает дополнительный комфорт оператору. Новое решение расширяет существующую линейку силовых установок для экскаватора E225C, в которую ранее входили двигатели ЯМЗ-534 и ЯМЗ-536. Таким образом, клиенты получают расширенный выбор силовых агрегатов, с возможностью выбора лучшего варианта под свои задачи и предпочтения, сохраняя доступ к сервису и запчастям через широкую региональную сеть.

При создании обновленной версии инженеры UMG сделали акцент на увеличении надежности при работе в тяжелых условиях. В конструкции рабочего оборудования применены новые, более прочные марки стали отечественных производителей. Машина уверенно работает с грунтами 4-й категории, выдерживает высокие нагрузки без потери ресурса. Со стандартным ковшом объемом 1,0 м³ экскаватор демонстрирует лучшие параметры в своем классе: глубина копания достигает 6 870 мм, максимальный радиус копания — 10 190 мм, а усилия на зубе при копании ковшом и рукоятью являются одними из самых высоких в сегменте.

Особое внимание при проектировании уделено комфорту оператора. Просторная кабина UMG нового поколения отличается эффективной шумоизоляцией, а в эргономичном внутреннем пространстве предусмотрены вместительные места для хранения документов, одежды, еды и напитков (предусмотрен отсек с охлаждением и подогревом). На поворотной платформе расположены дополнительные отсеки для хранения инструмента. Все точки для ежесменного обслуживания вынесены в сервисный отсек и доступны с уровня стоянки, что обеспечивает оператору удобство ежедневной подготовки машины к эксплуатации.

Константин Николаев, Генеральный директор UMG прокомментировал: «Запуск модификации UMG E225C с двигателем КАМА-ДИЗЕЛЬ 667 — это закономерный шаг в развитии нашей продуктовой линейки. Двигатели ЯМЗ остаются доступными для заказа и пользуются заслуженным доверием клиентов. Наряду с ними, отвечая на запросы рынка, мы расширяем выбор силовых агрегатов: теперь предлагаются три варианта силовых установок, включая двигатель КАМА-ДИЗЕЛЬ, зарекомендовавший себя как надежный и топливно-экономичный. Это позволяет подобрать наиболее подходящий двигатель под конкретные задачи и предпочтения заказчика. Также важно подчеркнуть, что все модификации техники UMG выпускаются с уровнем локализации более 80% и в строгом соответствии с ПП №719. Отдельное спасибо — ПАО «КАМАЗ» и лично Сергею Анатольевичу Когогину за организацию оперативной работы по адаптации двигателей под особенности нашей техники и плодотворное сотрудничество».

Для расширения области применения машин UMG E225C было разработано, испытано и внедрено в серийное производство сверхдлинное рабочее оборудование, обеспечивающее радиус копания 16 метров и глубину копания 12,27 метра, что позволяет увеличить геометрические параметры рабочей зоны при сохранении устойчивости и эксплуатационной надежности экскаватора.



В стандартной комплектации машина оснащается гусеничной лентой шириной башмака 600 мм, опционально можно установить гусеницу шириной башмака до 1000 мм — это уникальное серийное решение на рынке, позволяющее снизить удельное давление на грунт до 0,33 кгс/см². Также в качестве опции машина может быть оснащена системой дистанционного управления с применением радиоканалов, в том числе защищенных, с радиусом действия до 20 км, что особенно важно при работе в опасных зонах.

Новая модификация экскаватора UMG E225C с двигателем КАМА-ДИЗЕЛЬ 667 уже доступна для заказа. Кроме того, в ближайшее время на рынке появятся версии гусеничных экскаваторов E330C и E360C, а также модели E225NC, E245C, оснащенные модификациями двигателей КАМА-ДИЗЕЛЬ 667. Таким образом, новая линейка силовых установок на базе двигателя КАМА-ДИЗЕЛЬ 667 с диапазоном мощностей от 125 кВт до 220 кВт поэтапно охватит всю серию экскаваторов массой от 22 до 36 тонн. Основные модификации двигателей КАМА-ДИЗЕЛЬ, используемые в технике UMG оснащены отечественной топливной аппаратурой АЗПИ. Также они комплектуются усиленным приводом маховика, позволяющим достигать максимального крутящего момента до 142 Нм, и электронным блоком управления с программным обеспечением отечественной разработки.

Организатор:

Техническая поддержка:

окружной выставочный центр

* ЮГОРСКИЕ КОНТРАКТЫ *

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

Эксперты рассказали, как часто менять антифриз

Антифриз — собирательное название для охлаждающих жидкостей, температура замерзания которых ниже, чем у воды. В автомобиле эта жидкость используется для охлаждения двигателя. В её состав обычно входят присадки, препятствующие вспениванию и образованию накипи, а также дополнительно защищающие детали мотора от коррозии. Эксперты ЛУКОЙЛ рассказали, зачем и как часто менять антифриз.

Эксплуатационные свойства любой охлаждающей жидкости со временем ухудшаются. Это происходит потому, что в ней содержатся присадки с ограниченным сроком действия. Также в антифриз могут попадать грязь и частицы металла с внутренних деталей мотора. Поэтому требуется его периодическая замена.

Возникает вопрос — как часто менять антифриз в автомобиле, чтобы избежать возможных проблем?

Это зависит от ряда факторов, среди которых:

- тип антифриза;
- условия эксплуатации транспортного средства;
- особенности двигателя;
- состояние автомобиля и установленного в нём мотора.

Например, в старых машинах с изношенными двигателями срок службы антифриза будет меньше, поэтому менять его требуется чаще. Это связано с тем, что в моторе такого автомобиля возможно образование множества очагов коррозии. Ржавчина неминуемо попадает в жидкость, циркулирующую в контуре охлаждения, и ухудшает её эксплуатационные свойства.

Обычно периодичность замены антифриза указывается в документах на автомобиль. Чаще всего рекомендуется делать это раз в 2–3 года или после каждых 60 000 км пробега. Если машина старая, интервал замены антифриза сокращается до 40–50 000 км пробега.

Также охлаждающую жидкость рекомендуется менять в следующих случаях:

- её цвет изменился, в ней появились осадок, пена, хлопья или желеобразные сгустки;
- автомобиль в течение нескольких лет стоял без движения — в этом случае необходимо не только слить старый антифриз, но и перед заливкой нового промыть контур системы охлаждения.

Согласно классификации охлаждающие жидкости можно разделить на три категории. От того, к какой из них относится конкретный антифриз, зависит срок замены:

- G11 — срок эксплуатации около 2 лет;
- G12, G12+ и G12++ — до 5 лет;
- G13 — до 10 лет.

Если не произвести замену вовремя, могут возникнуть проблемы с двигателем. Перегрев деталей мотора может привести к их разрушению. Другая



проблема — усиление коррозионных процессов. Если охлаждающая жидкость не препятствует им, они также способствуют разрушению деталей.

ЗАЛИВКА НОВОГО АНТИФРИЗА

Новую охлаждающую жидкость следует заливать без торопливости, иначе велика вероятность возникновения воздушной пробки. Залейте антифриз до максимальной отметки, включите двигатель и подождите, пока контур охлаждения заполнится жидкостью. Проверьте уровень антифриза в бачке и при необходимости долейте, чтобы он снова находился на максимальной отметке. Повторяйте процедуру до тех пор, пока охлаждающая жидкость не перестанет уходить из бачка.

При этом следите за датчиком температуры — его показания не должны заходить в красную зону.

РЕКОМЕНДАЦИИ ОТ ЭКСПЕРТОВ ЛУКОЙЛ

● Используйте только охлаждающие жидкости, выпущенные надёжными, проверенными производителями. Остерегайтесь подделок и не гонитесь за сомнительно дешёвыми продуктами.

● Используйте антифризы, рекомендованные компанией, которая выпустила ваш автомобиль.

● При выборе подходящего продукта обращайте внимание не на цвет, а на состав и рекомендации производителей. Жидкости с одинаковым составом можно смешивать, даже если они разного цвета.

● Строго соблюдайте регламент замены: не торопитесь, не пропускайте этапы, проводите проверки.

● Лучшее время для замены антифриза — незадолго до начала зимнего сезона. Именно зимой двигатель находится под особенно высокой нагрузкой. Но если пришло время менять охлаждающую жидкость, а до зимы ещё далеко, не стоит её ждать — производите замену.

● Если немного не хватило антифриза (100–200 мл), можно добавить небольшое количество дистиллированной воды. При значительной нехватке охлаждающей жидкости её уровень также можно временно восполнить дистиллированной водой, но только для того, чтобы как можно быстрее добраться до ближайшего автосервиса или станции техобслуживания.

Весна в хорошей компании: на АЗС прошла экологическая акция «Чисто. Весна»

Весна для автомобилистов начинается не с календаря, а с ощущения обновления, когда приходит время привести в порядок машину и подготовить её к новому сезону. Именно с этим настроением совпадает экологическая акция «Чисто. Весна», прошедшая на АЗС сети ЛУКОЙЛ.



условиях повышенных нагрузок от него требуется стабильность характеристик и надежная защита двигателя. Использование современных синтетических масел позволяет снизить износ и обеспечить эффективную работу силового агрегата.

Система охлаждения также требует проверки: необходимо оценить состояние патрубков, радиатора и уровень охлаждающей жидкости. Тормозная система напрямую влияет на безопасность, поэтому важно проверить состояние колодок, дисков и тормозной жидкости. Дополнительно стоит уделить внимание аккумулятору – очистить клеммы и убедиться в стабильности заряда.

Отдельный пункт – воздушный фильтр и система кондиционирования. Чистый фильтр улучшает работу двигателя и снижает расход топлива, а исправная климатическая система снижает нагрузку на автомобиль и увеличивает эффективность охлаждения воздуха.

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО АКЦИЯ

Акция «Чисто. Весна» стала не просто экологической инициативой, а напоминанием о комплексном подходе к эксплуатации автомобиля. Регулярное обслуживание, использование качественных технических жидкостей и топлива, а также внимание к деталям позволяют подготовить машину к любым условиям и сделать каждую поездку более предсказуемой и безопасной.

СЕЗОН НАЧИНАЕТСЯ С ПРАВИЛЬНОГО НАСТРОЯ

В юбилейный 35-й год компании акция вышла за привычные рамки и превратилась в масштабную инициативу с акцентом на экологию и будущее. Марафон «Создаем новый лес: 35 тысяч деревьев» объединил более миллиона участников и стал логичным продолжением идеи: забота об окружающей среде начинается с повседневных действий каждого водителя.

При этом мероприятие сохраняет формат открытого интерактивного городского события, но всё больше внимания уделяется практической пользе, в том числе напоминанию о важности сезонного обслуживания автомобиля.

ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЕ МОТОРНЫЕ МАСЛА

Отдельный акцент сделан на решениях, которые помогают автомобилю справляться с реальными нагрузками. ЛУКОЙЛ имеет собственную научно-техническую базу и производит смазочные материалы для широкого спектра техники и оборудования, в том числе продукты, используемые в гоночных болидах на треках.

Флагманская серия LUKOIL GENESIS ARMORTECH – это полностью синтетические моторные масла, разработанные для современных двигателей. Они поддерживают стабильную работу двигателей в широком диапазоне нагрузок и подходят для эксплуатации даже в самых тяжелых условиях. Топовые продукты линейки соответствуют новейшей международной спецификации API SQ.

LUKOIL GENESIS ARMORTECH используется в спортивных болидах «ЛУКОЙЛ Рейсинг Тим», двигатели которых работают в экстремальных условиях кольцевых гонок. А в автомобилях для дрифта и дрег-рейсинга мощностью до 1400 л.с. применяется специальная серия LUKOIL GENESIS RACING вязкостью 10W-60 и 5W-50.

ОДГОТОВКА АВТОМОБИЛЯ К ЛЕТУ: ЧТО ПРОВЕРИТЬ

Смена сезона – это сигнал к базовой диагностике автомобиля. В первую очередь важно контролировать уровень и состояние моторного масла. В



FORLAND обновляет линейку: в России анонсировали старт работ над обновлением 12-тонной модели

АО «МБ РУС», эксклюзивный дистрибьютор FORLAND в России, объявляет о начале работ по адаптации и сертификации обновлённой 12-тонной модели грузового автомобиля – FORLAND 12. Новинка разработана как ответ на специфические требования российского рынка: климат, дорожные условия и операционные задачи бизнеса.



FORLAND обновляет линейку: в России анонсировали старт работ над обновлением 12-тонной модели

АО «МБ РУС», эксклюзивный дистрибьютор FORLAND в России, объявляет о начале работ по адаптации и сертификации обновлённой 12-тонной модели грузового автомобиля – FORLAND 12. Новинка разработана как ответ на специфические требования российского рынка: климат, дорожные условия и операционные задачи бизнеса.

Этот шаг знаменует новый этап в стратегии бренда на локальном рынке, где FORLAND планирует не только усилить свои позиции, но и закрепить статус надежного поставщика практичной и экономичной техники для малого и среднего бизнеса.

ОТ УСИЛЕННОЙ РАМЫ ДО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КОМФОРТА

FORLAND 12 – не просто обновление внешнего вида, а комплексная переработка модели с учетом российских реалий. Усиленная рама и доработанная подвеска обеспечивают устойчивость

к повышенным нагрузкам и сложным дорожным условиям, характерным для межгородских маршрутов.

Особенно важным для коммерческого использования преимуществом является оптимизированная снаряженная масса: при показателе всего 4030–4210 кг и полной массе 11 990 кг достигается значительная полезная грузоподъемность после монтажа надстроек, что значительно повышает экономическую эффективность перевозок. В движении автомобиль приводит тяговитый 4,5-литровый двигатель Cummins с крутящим моментом 760 Нм, рассчитанный на долгую и эффективную работу, агрегатированный с 8-ступенчатой коробкой передач для достижения оптимального баланса между динамикой разгона и топливной экономичностью.

Дополнительная уверенность на дороге в интенсивной городской среде и на длительных переездах обеспечивается набором современных систем помощи водителю. Рабочее место организовано в модернизированной кабине, где комфорт повышен благодаря сиденью с пневматической

амортизацией и выверенной эргономике пространства.

СТРАТЕГИЯ ПОДДЕРЖКИ И ПРОДВИЖЕНИЯ

Вывод модели на рынок будет сопровождаться комплексной программой поддержки, направленной на формирование долгосрочных отношений с клиентами. FORLAND планирует расширить дилерскую сеть в ключевых регионах, обеспечивая доступность профессионального сервисного обслуживания и оригинальных запчастей.

«Укрепление позиций на российском рынке является для FORLAND стратегическим приоритетом. Мы рассматриваем Россию не только как крупный рынок сбыта, но и как важную площадку для адаптации и развития наших продуктов. Успешный запуск обновленного FORLAND 12 станет важным этапом в этом процессе и заложит основу для представления других новинок, укрепляя репутацию бренда как поставщика доступной, надежной и практичной коммерческой техники», — прокомментировал Юрий Зорин, бренд-директор FORLAND в АО «МБ РУС».

Масштабное событие горной отрасли в России

«Рудник»

официальная поддержка:



Минпромторг
России



Торгово-промышленная
палата Российской Федерации



Правительство
Свердловской области



НП «Горнопромышленники
России»

27–29 октября 2026
Екатеринбург

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

принять участие



посетить



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

mine.proexpo.ru



СТО EXPO

ВАШ КЛЮЧ К УСПЕХУ

Международная выставка запчастей,
послепродажного обслуживания
и сервиса

26–29 мая 2026
Москва, Крокус Экспо



sto-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

агро
ВОЛГА
2026



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

SIGMA
XPO

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

Реклама

Международная агропромышленная выставка

8-10 июля, МВЦ «Казань Экспо»



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