

СПЕЦТЕХНИКА И ТРАНСПОРТ

№ 7-8
АВГУСТ-
СЕНТАБРЬ



PRISTA® OIL: КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕЙ ТЕХНИКИ



РЕСУРСНЫЕ
ИСПЫТАНИЯ
БЕСПЛАТНО



PRISTA® OIL



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

comtrans

ВЫСТАВКА. ФОРУМ. ТЕСТ-ДРАЙВ

Россия, Казань
МВЦ «Казань Экспо»

22-25/09/2026

www.comtransexpo.ru

Организатор:

ITEM
EXPO

ООО «АйтиМФ Экспо»

Место проведения:

Kazan
Expo



При поддержке Министерства
промышленности и торговли
Республики Татарстан

ПОЛУЧИТЬ БИЛЕТ



ПРОМОКОД
COMTRANS26991



ZHONG TONG BUS



Междугородний автобус Zhong Tong H10

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

Среднепольный, маневренный и комфортабельный.

Заводская гарантия – 2 года или 150 000 км пробега.

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

Автобусы бережно перегоняются надежными водителями по лучшим дорогам.

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

8 (800) 444-0778

www.autobossrus.ru



Реклама



СПЕЦНОВОСТИ

4

- «ЧЕТРА» представляет новый бульдозер с электромеханической трансмиссией
- ПАРК МТК-РАЛ-Татарстан пополнят еще 30 тракторов Ростсельмаш
- КРМЗ начал сотрудничество с пермским производителем комплектующих для пресс-подборщиков
- Завод «Большая Земля» представил новый погрузчик
- Динамика отгрузок на внутренний рынок РФ российских полуприцепов в январе-июнь 2026 г.
- Ростсельмаш представит на Агросалон 2026 самый мощный российский трактор
- экспорт пищевого оборудования из России вырос на 18% за 6 мес. 2026 года
- UMG начала испытывать российские приводы хода и механизмы поворота для экскаваторов
- «НОВТРАК» выпустил облегченный четырехосный полуприцеп-самосвал с первой вынесенной осью
- Производство пищевого оборудования в РФ сократилось на 5,5% за 6 мес. 2026 года
- Челябинский машиностроительный завод представил илососно-каналопрямочную машину
- Завод BAUMECH представил новый шарнирно-сочлененный мини-погрузчик в работе
- Ростсельмаш нацелен занять 20–25% внутреннего рынка телескопических и фронтальных погрузчиков
- Завод «Агро» обновил комплектацию своих скоростных культиваторов планчатыми катками
- Ростех и МЧС России представили автоматизированную пожарную машину для дистанционного тушения огня
- «Кургандормаш» представил новый автогудронатор

СПЕЦРЕЛИЗ :

10

- 10 Срок годности и хранение моторного масла: надо ли выбирать канистру с поздней датой выпуска
- 11 Видеоаналитика повышает безопасность на месторождениях углеводородов
- 15 Пресс-тур на ПАО «Туймазинский завод автобетоновозов»
- 19 Лизинговые стоки: новые игроки на рынке или временное явление?
- 25 Мосты Чебоксарского завода силовых агрегатов включены в реестр Минпромторга России
- 26 Завод спецтехники «СТ Нижегородец» отмечает 20-летие: два завода, 15 000 автомобилей в год и вклад в развитие коммерческого транспорта России
- 29 SINOTRUK занял первое место по объему продаж тяжелых грузовиков на новых источниках \ энергии в КНР
- 32 Роль лизинга в модернизации парка сельхозтехники российских хозяйств
- 33 TEBOIL представил ии-агента по смазочным материалам
- 34 Российское производство спецтехники: сложный период закончится?

ТЕМА НОМЕРА

12

- 12 PRISTA OIL — качество, стабильность, уверенность

ПОСТРЕЛИЗ

14

- 14 Top driver в Ижевске: в деле — 58 конкурсантов на фронтальных погрузчиках LGCE
- 28 TOP DRIVER Южно-Сахалинск

ПРЕССРЕЛИЗ

24

- 24 Компания «СТТ» объявляет о старте продаж школьного автобуса «CITYMAX 8»
- 38 Как оценивать своих контрагентов: полное руководство по защите бизнеса
- 44 Foton Galaxy вернулся на российский рынок

ИНТЕРВЬЮ

31

- 31 Интервью с генеральным директором ООО «Шакман Моторс» Вадимом Валерьевичем Зейфертом



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: 15 сентября 2026 года

Тираж: 10 000 экз.

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

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

Цена свободная

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

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

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

6+

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



«ЧЕТРА» ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ БУЛЬДОЗЕР С ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКОЙ ТРАНСМИССИЕЙ



Компания «ЧЕТРА» объявляет о выходе на рынок нового бульдозера ЧЕТРА 511, оснащенного электромеханической трансмиссией (ЭМТ). Такое конструктивное решение позволяет заметно снизить затраты на владение техникой, прежде всего затраты на дизтопливо, и повысить производительность на самых сложных объектах.

Новая машина пополнила модельный ряд бульдозеров ЧЕТРА и предназначена для работы в общем и дорожном строительстве, на полигонах твердых бытовых отходов, а также для землеройных работ на грунтах I-III категории без предварительного рыхления и IV категории – с предварительным рыхлением.

Главное отличие Б11 от машин с традиционной гидростатической трансмиссией (ГСТ) – отсутствие гидравлики в силовой передаче. Вместо нее используется электромеханическая схема, которая обеспечивает КПД на 5% выше, чем у аналогов на ГСТ, и значительно сокращает расходы на обслуживание за счет минимальной потребности в трансмиссионных маслах. По результатам испытаний, при одинаковых условиях эксплуатации годовой расход топлива у бульдозера с ЭМТ ниже на 33% по сравнению с бульдозером с ГСТ. Такая трансмиссия исключает необходимость поддерживать «стерильность» рабочих жидкостей и содержать заправочно-фильтровальные станции, а также избавляет от типичных проблем гидравлики – утечек через изношенные уплотнения и загустевания масла на морозе. Кроме того, ЭМТ не требует обслуживания в период всего жизненного цикла: в ней нет трущихся поверхностей, заднего моста и бортовых фрикционов, а значит, не требуются дорогостоящие замены масла и фильтров. Отдельное преимущество ЭМТ – поведение машины на криволинейных траекториях: тяговое усилие развивается лучше, чем у гидростатических аналогов, что дает прирост маневренности и производительности на всех видах работ. Благодаря стабильным регулировочным характеристикам бульдозер легко удерживает прямолинейное движение, а отсутствие переключения передач упрощает работу оператора, в том числе при проведении технического обслуживания.

Исполнительный директор компании «ЧЕТРА» Владимир Антонов отметил, что появление Б11 с электромеханической трансмиссией – закономерный шаг в развитии линейки бульдозеров компании: «Мы много лет наблюдаем за тем, как эксплуатационные расходы на гидравлику становятся все более серьезной статьей затрат для наших клиентов. Электромеханическая трансмиссия снимает эту проблему в принципе: нет масла, нет фильтров, нет утечек и нет замерзания зимой. При этом Б11 не уступает, а по ряду параметров превосходит машины на гидростатике – прежде всего по КПД и маневренности на сложных траекториях. Для нас это не просто новая модель, а новый инженерный подход, который мы намерены развивать и в других классах техники».

ПАРК МТК-РАЛ-ТАТАРСТАН ПОПОЛНЯТ ЕЩЕ 30 ТРАКТОРОВ РОСТСЕЛЬМАШ



Машинно-технологическая компания позволяет хозяйствам Республики привлекать дополнительные мощности для полевых работ. Скоро парк МТК-РАЛ-Татарстан пополнил еще 30 тракторов Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»), сообщает производитель.

«В парке МТК-РАЛ-Татарстан — порядка 70 комбайнов ACROS 595 Plus, которые задействованы в сезонных полевых работах. В ближайшее время парк пополнил еще 30 тракторов Ростсельмаш 2400», — говорится в сообщении компании.

Уборочная кампания в Татарстане в самом разгаре, и вместе с аграриями в полях работает техника Ростсельмаш.

КРМЗ НАЧАЛ СОТРУДНИЧЕСТВО С ПЕРМСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ ПРЕСС-ПОДБОРЩИКОВ



Производство сельхозтехники от Краснокамского ремонтно механического завода (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») становится всё более локализованным в Пермском крае. Поставщиком стеклопластиковых кожухов («крыльев») для пресс-подборщиков стала компания «Эскадра» из Перми.

Раньше разработкой и поставками композитных комплектующих для КРМЗ занималась московская компания. Теперь производство деталей взяла на себя пермская «Эскадра», у которой за плечами 30 лет работы со стеклопластиком.

Линейку пресс-подборщиков с композитными кожухами КРМЗ запустил в 2024 году. «Крылья» из стеклопластика заметно облегчают обслуживание техники. Металлические кожухи нужно откручивать и снимать, а композитное «крыло» достаточно приподнять одной рукой — и сразу открывается доступ к узлам: цепям, подшипникам и другим элементам. За счёт использования

стеклопластика вес каждого кожуха удалось снизить с 45 до 20 килограммов, теперь механизатору проще обслуживать оборудование, машина расходует меньше топлива, а нагрузка на почву снижается.

Технология производства кожухов у «Эскадры» — это послойная заливка с использованием гелькоута и армирующего стекловолокна. Она позволяет получать прочные, стойкие к влаге и ультрафиолету изделия. Каждая деталь проходит испытания на прочность и устойчивость к температурным перепадам.

Пермская компания также предложила ряд конструктивных улучшений для крепления кожухов на корпуса пресс-подборщиков.

ЗАВОД «БОЛЬШАЯ ЗЕМЛЯ» ПРЕДСТАВИЛ НОВЫЙ ПОГРУЗЧИК



Завод «Большая Земля» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представил новый погрузчик «Универсал LITE 1000» с увеличенным на 30% запасом прочности.

Грузоподъемность модели составляет 1000 кг на оси вращения, высота подъема — 3800 мм до оси вращения, выворот ковша — 66° вверх и 68° вниз. Вместимость ковша: 0,4–1,0 м³. Агрегатируется с тракторами: «Беларус» 80, 82.1, 82.3, 82.1-23/12, 82.6, 89.2, 95.2/3.6.

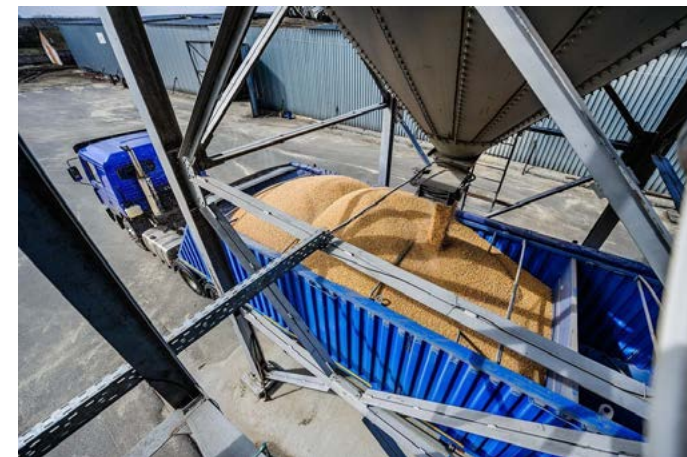
Завод в два раза увеличил наладку, таким образом прочность стрелы на изгиб и кручение повысилась. Профиль стрелы был увеличен на 20 мм, чтобы повысить жесткость всей конструкции.

«Перешли с толщины косынок 6 мм на 8 мм. Теперь эти детали выдерживают непредусмотренные сверхнагрузки. Изменили конструкцию поперечной балки. Теперь она проходит через все стенки стрелы, проваривается снаружи и изнутри», — сообщил завод.

ДИНАМИКА ОТГРУЗОК НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК РФ РОССИЙСКИХ ПОЛУПРИЦЕПОВ В ЯНВАРЕ-ИЮНЬ 2026 Г.

По данным портала «Росспецмаш-Стат» (объединяет данные компаний, которые выпускают более 70% от всего объема производимых в РФ полуприцепов), отгрузки российских полуприцепов (используются с грузовиками-тягачами для перевозки различных типов грузов) за период январь-июнь 2026 года сократились в количественном выражении на 19,2% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года и составили 4,44 тыс. ед.

Сокращение отгрузок фиксируется на фоне низкой базы 2025 года, когда продажи российских автомобильных полуприцепов упали по сравнению с 2024



годом на 53% и составили 7,78 тыс. ед. Внутренний рынок полуприцепов за этот же период сократился на 62%, до 17,7 тыс. ед. Доля отечественных производителей на нем составила более 83%.

В июне 2026 года отгрузки отечественных автомобильных полуприцепов составили 0,78 тыс. ед., сократившись на 5,8% по сравнению с июнем 2025 года.

Отгрузки российских нетентованных полуприцепов в количественном выражении за январь – июнь 2026 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократились на 28%, до 496 ед., контейнеровозов — на 62%, до 284 ед., самосвалов полуприцепов — на 40%, до 246 ед., сортиментовозов — на 48%, до 88 ед., тралов — на 14%, до 526 ед., цистерн — на 29%, до 977 ед., рефрижераторов — на 19%, до 410 ед.

При этом отгрузки зерновозов за рассматриваемый период выросли на 24%, до 114 ед., изотермических полуприцепов — на 11%, до 79 ед., тентованных полуприцепов — на 64,5%, до 1,1 тыс. ед.

РОСТСЕЛЬМАШ ПРЕДСТАВИТ НА АГРОСАЛОН 2026 САМЫЙ МОЩНЫЙ РОССИЙСКИЙ ТРАКТОР



Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представит на выставке АГРОСАЛОН 2026 энергонасыщенный трактор Ростсельмаш 3580. Модель открывает серию 3000, в которую войдут агромашины мощностью от 440 до 580 л.с., предназначенные для хозяйств с площадью пашни от 2000 га.

Ключевая особенность серии – первая в стране автоматическая трансмиссия 16/4, созданная Ростсельмаш совместно с МГТУ им. Н.Э. Баумана. Технология обеспечивает плавное переключение передач под нагрузкой без разрыва потока мощности.

Гидравлическая система с производительностью 450 л/мин и 6 электрогидравлических секций позволяют передавать мощность напрямую, минуя распределители. Для эффективной работы в поле предусмотрены автоматическая гидравлическая блокировка дифференциалов, вместительный топливный бак на 1500 л, полностью светодиодное освещение с мощным световым потоком и пневматическая система для удобства обслуживания.

Техника оборудована двухместной кабиной с улучшенной эргономикой, оснащена поддержкой цифровой системы Агротроник, автоуправлением РСМ Агротроник Пилот 1.0 и набором интеллектуальных функций. Сегодня прототипы трактора проходят полевые испытания.

ЭКСПОРТ ПИЩЕВОГО ОБОРУДОВАНИЯ ИЗ РОССИИ ВЫРОС НА 18% ЗА 6 МЕС. 2026 ГОДА



По данным Ассоциации «Росспецмаш», экспорт российского оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности (без учета холодильного оборудования) в январе – июне 2026 года составил 4,6 млрд руб., что на 17,9% больше, чем за аналогичный период 2025 года.

При этом экспорт из России холодильного оборудования за рассматриваемый период сократился на 25%, с 4,8 до 3,6 млрд руб.

По данным Ассоциации «Росспецмаш», выпуск оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности (без учета холодильного оборудования) в России в январе – июне 2026 года составил 36,1 млрд руб., что на 5,5% меньше, чем за аналогичный период 2025 года.

Наибольшее снижение объемов производства отмечено в сегменте производства животноводческого оборудования (-48,9%), оборудования для кондитерской промышленности (-42,5%), для предприятий общественного питания (-26,5%), зерноочистительных машин (-25%), комбикормовых предприятий (-24%), оборудования для взвешивания (-19,3%) и для мукомольных и крупяных предприятий (-15,7%).

Доля отечественного оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности на внутреннем рынке России (без учета холодильного оборудования) составила в январе – июне 2026 года 32,88%, увеличившись на 0,14 процентных пункта по сравнению с показателем 2025 года.

UMG НАЧАЛА ИСПЫТЫВАТЬ РОССИЙСКИЕ ПРИВОДЫ ХОДА И МЕХАНИЗМЫ ПОВОРОТА ДЛЯ ЭКСКАВАТОРОВ

UMG (компания группы «Тверской экскаватор» входит в Ассоциацию «Росспецмаш») приступила к испытаниям отечественных приводов хода и механизма поворота, внедрение которых станет следующим этапом локализации гусеничных экскаваторов серии E225C/NC и E245C и позволит увеличить долю российских компонентов с 80% до 85% к 2027 году.



Испытания продлятся до конца 2026 года. На первом этапе специалисты компании проверяют работоспособность новых узлов и их основные параметры, заложенные при проектировании. Программа включает замеры максимальной скорости передвижения экскаватора, скорости вращения поворотной платформы, а также оценку работы приводов хода и механизма поворота в различных режимах эксплуатации.

После завершения заводских испытаний экскаваторы будут направлены в опытную эксплуатацию, где пройдут дополнительную проверку в условиях длительных пиковых нагрузок. Общая продолжительность испытаний более 600 моточасов, после чего отечественные узлы планируется внедрить в серийное производство.

«НОВТРАК» ВЫПУСТИЛ ОБЛЕГЧЕННЫЙ ЧЕТЫРЕХОСНЫЙ ПОЛУПРИЦЕП-САМОСВАЛ С ПЕРВОЙ ВЫНЕСЕННОЙ ОСЬЮ



На заводе Meusburger «Новтрак» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») создан первый в своем роде облегченный четырехосный полуприцеп-самосвал с первой вынесенной осью — модель SK-451, заявили в компании.

Перед конструкторами стояла непростая задача — разработать новый качественный самосвальный полуприцеп для перевозки угля, щебня и отсева, который сможет проходить весовой контроль при полной массе автопоезда до 44 тонн и при этом перевозить не менее 29–30 тонн груза, в зависимости от тягача.

Для экономии веса сцепки, стоимости покупки и эксплуатационных затрат был выбран тягач с колесной формулой 4×2. Модель полуприцепа была выпущена спустя почти год разработки, поиска и поставки необходимых материалов. Новинка уже отправилась к своему владельцу.

Легкий вес полуприцепа — 7 700 кг — достигнут широким применением алюминия и высокопрочных сталей. Кузов объемом 31 м³ выполнен из высокопрочной стали HARDOX и имеет полукруглую форму для быстрой и полной разгрузки. Облегченная рама новой конструкции разработана специально для работы в сцепке с тягачом колесной формулы 4×2.

Расстановка осей в конфигурации 1+3 позволяет добиться наилучшей развесовки сцепки. Первая выносная ось с системой изменения нагрузки и приборами контроля разгружает заднюю ось тягача и равномерно распределяет усилия между осями автопоезда. Осевые агрегаты на пневматической подвеске рассчитаны на высокие нагрузки и интенсивную эксплуатацию. Подъем первой и второй оси позволяет экономить топливо, снижать износ резины и агрегатов. Также это улучшает управляемость на скользкой дороге и при повороте.

ПРОИЗВОДСТВО ПИЩЕВОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РФ СОКРАТИЛОСЬ НА 5,5% ЗА 6 МЕС. 2026 ГОДА



По данным Ассоциации «Росспецмаш», выпуск оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности (без учета холодильного оборудования) в России в январе – июне 2026 года составил 36,1 млрд руб., что на 5,5% меньше, чем за аналогичный период 2025 года.

Наибольшее снижение объемов производства отмечено в сегменте производства животноводческого оборудования (-48,9%), оборудования для кондитерской промышленности (-42,5%), для предприятий общественного питания (-26,5%), зерноочистительных машин (-25%), комбикормовых предприятий (-24%), оборудования для взвешивания (-19,3%) и для мукомольных и крупяных предприятий (-15,7%).

Доля отечественного оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности на внутреннем рынке России (без учета холодильного оборудования) составила в январе – июне 2026 года 32,88%, увеличившись на 0,14 процентных пункта по сравнению с показателем 2025 года.

ЧЕЛЯБИНСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД ПРЕДСТАВИЛ ИЛОСОСНО-КАНАЛОПРОМЫВочную МАШИНУ

Челябинский машиностроительный завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представил multifunctionalную комбинированную илососно-каналопромывочную машину ЛЕКС. Техника базируется на шасси «Урал С-35510».

Объем бака для ила составляет 10 кубических метров, а объем бака для воды — 6 кубических метров. Оборудование включает гидравлический подъем цистерны, дистанционное управление, систему предохранительных



клапанов, датчики контроля уровня и освещения рабочей зоны. Спецтехника предназначена для комплексной очистки канализационных систем, колодцев и промышленных резервуаров.

Завод ЧМЗ находится в Челябинске; предприятие производит автоцистерны для промышленных предприятий и коммунального хозяйства (для перевозки нефтесодержащих продуктов, технических и пищевых жидкостей), прицепы и полуприцепы (автоцистерны, бортовые, тяжеловозы).

ЗАВОД ВАУМЕШН ПРЕДСТАВИЛ НОВЫЙ ШАРНИРНО-СОЧЛЕНЕННЫЙ МИНИ-ПОГРУЗЧИК В РАБОТЕ



Компания BAUMECH (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») провела демонстрационный показ возможностей нового шарнирно-сочлененного мини-погрузчика BAUMECH ML-04, оснащенного специализированной газонокосилкой. Основная задача заключалась в косении травы на территории одной из станций ОАО «РЖД», на участке размером 150 на 15 метров, где газон был в запущенном состоянии и достигал высоты 70 сантиметров.

«Машина замечательная, проходимость, самое главное — юркая. Для узких мест, для наших задач это прямо оптимальный вариант. Навесное оборудование цепляется легко, может справиться один оператор. Что актуально для наших реалий, так как сейчас у нас мало людей задействовано в рабочем процессе. Если переводить в норму человеко-часов, то потребовалось 2 косара по 8 часов работы в течение 5 рабочих дней», — отметил сотрудник железнодорожной станции.

Машина оборудована двухцилиндровым двигателем, который призван обеспечить высокую производительность и эффективность в работе с активным навесным оборудованием. Благодаря компактным размерам и

поворотному шарниру посередине рамы машина легко маневрирует в узких пространствах. Большой ассортимент быстросъемного навесного оборудования позволяет выполнять работы в любой сфере деятельности. BAUMESCH ML-04 имеет увеличенный бак на 25 литров.

РОСТСЕЛЬМАШ НАЦЕЛЕН ЗАНЯТЬ 20–25% ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИХ И ФРОНТАЛЬНЫХ ПОГРУЗЧИКОВ



Председатель Комитета Государственной Думы РФ по промышленности и торговле Владимир Гутенев посетил Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»). Особое внимание во время визита уделили федеральной программе № 1432, которая позволяет аграриям приобретать отечественную сельскохозяйственную технику со скидкой.

Выделенный Ростсельмаш на 2026 год объем субсидирования самоходной техники — тракторов и комбайнов — был полностью выбран уже к июню. При этом потребность хозяйств в обновлении парка сохраняется. Участники встречи обозначили необходимость увеличения бюджета программы № 1432 уже в текущем году.

Еще одной темой стала поддержка российской техники на зарубежных рынках. Стороны обсудили возобновление полноценного финансирования программы возмещения части затрат, связанных с гарантией обратного выкупа продукции. Механизм действует с 2018 года, однако более двух лет фактически не получает бюджетного финансирования.

«В крайне сложный период, в который приходится компании развиваться, мы видим не просто расширение номенклатурной линейки — мы видим большие амбиции, и эти амбиции реализовываются: в частности, появился новый завод по тракторам. Причем, это не отвёрточная сборка, а серьёзное производство с уровнем локализации не менее 90%», — подчеркнул Владимир Гутенев, отметив развитие Ростсельмаш и в направлении дорожно-строительной техники.

Ранее Ростсельмаш сообщал, что нацелен занять 20–25% внутреннего рынка телескопических и фронтальных погрузчиков.

НОВИНКА ВПЕРВЫЕ ДЕМОНИСТРИРУЕТСЯ В ХОДЕ МЕЖДУНАРОДНОГО САЛОНА СРЕДСТВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ «КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ» В КАЗАНИ

Холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех и Всероссийский НИИ противопожарной обороны МЧС России представили специализированный КАМАЗ, способный тушить пожары без непосредственного



присутствия человека возле очага возгорания. Новинка впервые демонстрируется в ходе Международного салона средств обеспечения безопасности «Комплексная безопасность» в Казани.

Машина автоматизирована с помощью программно-аппаратного комплекса «Прометей». Техник можно управлять дистанционно с помощью планшета и джойстика, что позволяет тушить возгорания с безопасного расстояния. При этом экипаж сохраняет возможность управлять машиной традиционным способом. Решение создано специалистами Всероссийского НИИ «Сигнал» (предприятие входит в «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех) совместно со Всероссийским НИИ противопожарной обороны МЧС России.

«Комплекс „Прометей“ служит технологической основой для целого ряда перспективных решений. На его базе уже созданы и успешно прошли испытания роботизированный пожарный комплекс АНТ 1000ПМ и машина гуманитарного разминирования МГР 4 „Шмель“. Кроме того, технические решения на основе „Прометей“ охватывают самые разные сферы — от дорожно-строительного и аграрного секторов до коммунального хозяйства», — подчеркнул заместитель генерального директора «Высокоточных комплексов» по продвижению продукции гражданского назначения и производственному контролю Александр Дерновой.

«Представленная на этой выставке разработка демонстрирует переход к более безопасным и эффективным методам реагирования на чрезвычайные ситуации. Автоматизация позволяет существенно снизить риски для личного состава и заметно расширить функциональные возможности спецтехники при работе в сложных условиях», — отметил генеральный директор ВНИИ «Сигнал» — управляющей организации КЭМЗ Владимир Пименов.

Во время тушения оператор может оперативно корректировать действия техники, контролируя обстановку благодаря панорамному обзору с камер в любое время суток. XVI Международный салон средств обеспечения безопасности «Комплексная безопасность» проходит с 3 по 5 сентября в Казани.

«КУРГАНДОРМАШ» ПРЕДСТАВИЛ НОВЫЙ АВТОГУДРОНАТОР

Компания «Кургандормаш» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представила новый автогудронатор «Корнет-10000», который предназначен для транспортировки и равномерного распределения жидких битумных материалов в горячем состоянии при строительстве и ремонте автомобильных дорог и аэродромов.

Объем цистерны составляет 10 м³. Масляный подогрев цистерны и распределителя позволяет использовать и разогревать 100% объема битумного материала без перегрева и застывания. У модели автономный двигатель для привода оборудования, битумный насос собственного производства с функцией реверса.

Техника оснащена системой точного дозирования с изменением нормы (шага) до 0,1 л/м² и датчиком GPS, автономной системой подогрева и



поддержания температуры. Запорные сопла с форсунками в распределителе обеспечивают необходимую точность распределения битума. Управление с отдельного пульта в кабине водителя с частичным дублированием в шкафу управления облегчает настройку оборудования и перевод рабочих органов из транспортного в рабочее положение.

Цистерна облицована листом из нержавеющей стали, а удлинитель розлива до 4,8 м (25 форсунок) призван увеличить производительность за счёт увеличения ширины розлива (базовый розлив — до 4 м).

В АРТЕМЕ ОТКРЫЛСЯ НОВЫЙ ЦЕНТР КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА «СТТ ПРИМОРЬЕ»

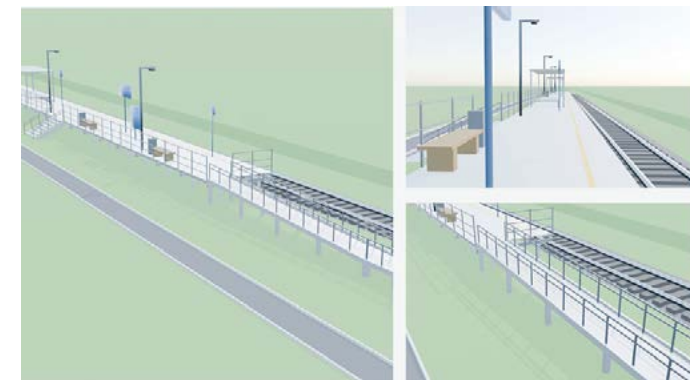


3 сентября в Артёме состоялось открытие центра коммерческого транспорта «СТТ Приморье». Новая площадка объединила в себе решения и сервисы для реализации транспортных проектов различного масштаба и уровня сложности.

Центр работает по принципу «одного окна», обеспечивая централизованные закупки, подбор индивидуальных финансовых инструментов, доработку автомобилей под требования заказчиков и фирменное сервисное сопровождение. Кроме того, одним из направлений работы площадки станет центр компетенций, предназначенный для формирования единых стандартов транспортных средств с учётом задач корпоративных и ведомственных автопарков.

В рамках деловой программы открытия гости познакомились с комплексными транспортными решениями для бизнеса и социальной сферы. В экспозиции были представлены: грузовые автомобили различной грузоподъёмности, пассажирский транспорт, школьные и городские автобусы, мобильные фельдшерско-акушерские пункты, техника для нужд ЖКХ, другие серийные и специализированные автомобили.

ЗАВОД «СЕСПЕЛЬ» ПРЕДСТАВИЛ ЭСКИЗНЫЙ ПРОЕКТ НОВОЙ СБОРНО-РАЗБОРНОЙ ПАССАЖИРСКОЙ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ОБЪЕКТОВ РЖД



Конструкция предусматривает подогреваемый алюминиевый настил, противоскользкое покрытие, тактильную навигацию, пандус для маломобильных пассажиров и возможность замены отдельных секций без разрушения всей платформы. Размер составляет 90 × 4 метра, общая площадь настила — 360 м².

«На текущем этапе подготовлены общий вид объекта, конструктивная схема, решения по фундаментам, доступной среде и благоустройству. Детализация узлов будет выполнена после рассмотрения и одобрения эскизной концепции», — сообщает завод «Сеспель» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»).

Проект рассчитан на интенсивную пассажирскую эксплуатацию. Нормативная пешеходная нагрузка составляет 600 кг/м², что соответствует условиям плотного пассажиропотока. Расчётная вместимость платформы — около 360 человек при нормативной площади ожидания 1 м² на одного пассажира.

ЗАВОД «АГРО» ОБНОВИЛ КОМПЛЕКТАЦИЮ СВОИХ СКОРОСТНЫХ КУЛЬТИВАТОРОВ ПЛАНЧАТЫМИ КАТКАМИ



Компания ООО «Агро» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») обновила комплектацию скоростных культиваторов КС-12 и КС-8,3 «Кузбасс».

Модели предназначены для предпосевной обработки почвы, борьбы с сорняками и ухода за парами с одновременным боронованием, прикатыванием, разбивкой комьев и частичным выравниванием поверхности поля. Катки создают необходимое уплотнение почвенного слоя, предотвращая испарение влаги и формируя равномерный агрофон для посева на заданную глубину.

«Ранее культиваторы комплектовались только трубчатыми катками, а теперь еще и новыми планчатыми катками. Трубчатый каток эффективно разбивает крупные комья и хорошо уплотняет верхний слой почвы. Планчатый каток обеспечивает более интенсивное дробление комьев и создает на поверхности поля более рыхлый слой по сравнению с трубчатым аналогом», — сообщила компания.

Срок годности и хранение моторного масла: надо ли выбирать канистру с поздней датой выпуска

При покупке моторного масла многие водители в первую очередь обращают внимание на дату его изготовления. Распространено мнение, что чем свежее продукт, тем выше его качество. Поэтому покупатели часто отдают предпочтение канистрам с более поздней датой производства, даже если рядом находится точно такое же масло, выпущенное раньше. Однако специалисты ЛУКОЙЛ отмечают, что в пределах установленного срока годности возраст масла не оказывает влияния на его эксплуатационные свойства.

ЧТО ПРОИСХОДИТ С МОТОРНЫМ МАСЛОМ ПРИ ХРАНЕНИИ

Моторное масло, находящееся в герметично закрытой заводской упаковке, сохраняет свои физико-химические характеристики на протяжении всего срока годности. Если условия хранения соблюдаются, время нахождения продукта на складе или в магазине не ухудшает его рабочих качеств.

Поэтому нет необходимости специально искать канистру с самой свежей датой выпуска. Намного важнее убедиться, что срок годности ещё не истёк, а упаковка не имеет повреждений и остаётся герметичной.

ТРЕБОВАНИЯ ГОСТ К ХРАНЕНИЮ МАСЛА

Условия хранения нефтепродуктов, в том числе моторных масел, регламентируются ГОСТ 1510-84. В документе содержатся требования к упаковке, маркировке, транспортировке и хранению нефти и нефтепродуктов.

Согласно ГОСТу, масло в таре рекомендуется хранить под навесом либо на специально оборудованных площадках, защищённых от воздействия осадков и прямых солнечных лучей. Именно такие условия обычно обеспечиваются на складах и в торговых точках. Следовательно, длительное нахождение масла на полке магазина само по себе не ухудшает его качество.

СКОЛЬКО МОЖЕТ ХРАНИТЬСЯ МОТОРНОЕ МАСЛО

Срок годности зависит от вида масла:

- Синтетические и полусинтетические масла — обычно до 5 лет;

- Минеральные масла — как правило, до 3 лет.

После вскрытия упаковки масло рекомендуется использовать или хранить не более трёх лет с момента открытия при соблюдении необходимых условий.

ПОЧЕМУ УСЛОВИЯ ХРАНЕНИЯ ВАЖНЕЕ ДАТЫ ПРОИЗВОДСТВА

Главная опасность для моторного масла связана не с его возрастом, а с нарушением правил хранения.

Специалисты ЛУКОЙЛ советуют:

- Держать масло в плотно закрытой таре;
- Исключать воздействие прямых солнечных лучей;



- Соблюдать рекомендованный температурный режим;

- Защищать продукт от попадания влаги и загрязнений.

Воздействие воздуха, воды, пыли, а также резкие перепады температуры способны негативно сказаться на состоянии масла, особенно после вскрытия канистры.

При этом в герметичной заводской упаковке и при соблюдении всех условий хранения масло сохраняет свои свойства в течение всего срока годности.

В КАКИХ СЛУЧАЯХ МАСЛО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ТЕРЯЕТ СВОИ СВОЙСТВА

Серьёзные изменения начинают происходить после окончания срока годности. В этом случае продукт уже не способен обеспечивать полноценную защиту двигателя.

Среди возможных последствий:

- Повышение зольности вследствие разрушения присадок;
- Изменение показателей вязкости;
- Потеря эффективности присадок или изменение их характеристик.

Определить испорченное масло можно и по внешним признакам. Наиболее заметными являются наличие крупного осадка, расслоение жидкости, неоднородный цвет и появление пузырьков воздуха.

Если подобных признаков нет, а срок годности ещё не закончился, дата производства сама по себе не влияет на качество и свойства масла.

КАК ХРАНИТЬ ОТРАБОТАННОЕ МОТОРНОЕ МАСЛО

Отработанное масло также требует соблюдения определённых правил хранения. После замены его следует перелить в герметично закрывающуюся ёмкость и хранить вдали от прямых солнечных лучей и источников тепла. Кроме того, важно исключить попадание воды, поскольку при длительном хранении это может привести к образованию плесени.

В дальнейшем отработанное масло рекомендуется сдавать на переработку или утилизацию. Во многих крупных городах работают предприятия, которые извлекают из использованных масел базовые компоненты для повторного применения. Также существуют специализированные организации по обращению с промышленными отходами и техническими жидкостями.

Некоторые автовладельцы используют отработанное масло в хозяйственных целях — например, для антикоррозийной обработки отдельных элементов автомобиля, защиты древесины или смазки различных механизмов.

Однако следует учитывать, что отработанное масло относится к токсичным и легковоспламеняющимся веществам. Поэтому его запрещено сливать на землю, в водоёмы или в канализационные системы.

Видеоаналитика повышает безопасность на месторождениях углеводородов

Иркутская нефтяная компания (ИНК) была создана в 2000 году. Предприятие производит и перерабатывает углеводородное сырьё. За весь период компания открыла 17 месторождений в Иркутской области, Красноярском крае и Якутии.

В 2023 ИНК заняла 10-й уровень в рейтинге Forbes крупнейших компаний-инвесторов. Сейчас компания занимает 1-й уровень индекса российского бизнеса в области устойчивого развития.

В автопарке ИНК более 1200 единиц колесной и дорожно-строительной техники. Машины работают в сложных климатических условиях при температуре от +40 до -56 °C. Месторождения находятся в удалённости от населённых пунктов. В некоторых местах добычи отсутствуют сезонные технологические проезды и не развита инфраструктура.

Работа в сложных условиях требует от водителей повышенного внимания. Ранее случались инциденты, когда люди за рулём теряли концентрацию или отвлекались на какие-либо факторы, что приводило к происшествиям. Кроме того, работа транспорта в ограниченном пространстве осложняется наличием «слепых» зон, что может привести к наезду на людей или препятствия.

Проблемы автопарка:

- безопасность во время перевозок
- простои и неэффективное распределение нагрузки
- низкий КПД использования техники по отдельным типам ТС

В ИНК решили исключить репутационные и финансовые риски. В компании поставили задачу: выстроить систему управления автопарком, обеспечивающую контроль дорожного движения для управленческого состава, а также дать водителям инструмент для безопасных перевозок. Для этого применили готовое решение «МОНТРАНС» с техподдержкой 24/7.

На группу транспортных средств ИНК установили интеллектуальную систему видеоаналитики MONTRANS AI 360. Это решение контролирует действия водителя и предупреждает человека о возможных опасных ситуациях за несколько секунд до момента наступления события. Кроме того, система обеспечивает круговой обзор и решает проблему «слепых» зон. Все фрагменты инцидентов записываются на видео и направляются диспетчеру. При отсутствии связи файлы сохраняются на карте устройства, а при появлении сигнала — данные уходят на сервер компании.



Тестирование MONTRANS AI 360 прошло успешно. На севере Иркутской области в автопарке компании системами видеоаналитики MONTRANS DVR оборудовали 73 единицы техники: вахтовые автобусы, нефтевозы-цистерны, топливозаправщики и грейдеры. В апреле 2026 года экспериментально установили видеосистему на экскаватор для получения аналитики выполняемых работ и повышения КПД.

Главный итог: за год в автопарке не произошло ни одного ДТП, связанных с усталостью водителей и с отвлечением внимания во время движения. Общее количество нарушений, таких как: курение за рулём, использование телефона, не пристегнутый ремень безопасности — сократилось более, чем в 2 раза.

Результаты:

- повысилась дисциплина водителей
- появилась доказательная база при разборе спорных ситуаций
- увеличился ресурс работы техники
- значительная экономия средств в результате предотвращённых ДТП



PRISTA® OIL - КАЧЕСТВО / СТАБИЛЬНОСТЬ / УВЕРЕННОСТЬ

ПРИСТА ОЙЛ ХОЛДИНГ - ведущая восточноевропейская компания в области производства, продвижения и дистрибуции смазочных материалов, пластичных смазок и специальных жидкостей.

Мы более 30 лет производим нашу высококачественную продукцию и стабильно поставляем её нашим Партнерам в 45 стран. Нам доверяют профессионалы и автолюбители в Центральной и Восточной Европе, на Ближнем Востоке и в Северной Африке, Центральной и Юго-Восточной Азии.

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



ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

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

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

ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ PRISTA® OIL

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

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

PRISTA® LUBS MONITORING

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

ВАЖНО!

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

Полезные советы от PRISTA® OIL:



БЕСПЛАТНЫЕ подарки от PRISTA® OIL:



БЕСПЛАТНЫЕ тесты от PRISTA® OIL:



PRISTA® OIL - ВАШ ПАРНЁР ПО УСПЕХУ

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.

МАСЛО КЛАССА «ПРЕМИУМ»

PRISTA® ULTRAGEAR 75W-90 (GL-5) – всесезонное трансмиссионное масло предназначено для смазывания любого вида гипоидных и спиральных конических передач, раздаточных мостов, в том числе для червячных передач, используемых в автомобильной технике и промышленном оборудовании, работающем в условиях очень высоких нагрузок и скоростях скольжения. Высокая устойчивость к сдвиговым нагрузкам и противозадирные присадки обеспечивают отличную защиту от износа и питтинга, предотвращают преждевременные поломки и увеличивают срок службы агрегатов трансмиссии

API GL-5, MIL 2105D

Масло изготовлено на основе синтетических технологий из специально подобранных высококачественных синтетических гидроочищенных базовых масел и беззольного пакета присадок.

МАКСИМАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДВИГАТЕЛЯ

PRISTA® UNPD 10W-40 – синтетическое низкосольное моторное масло класса Ultra High Performance Diesel с увеличенным интервалом замены и высочайшими эксплуатационными свойствами. При разработке данного продукта были учтены самые жесткие эксплуатационные требования различных производителей ДВС. Масло превосходит требования таких производителей как Volvo, Deutz, MAN, Renault, Mack.

ACEA E6/E7/E8/E9/E11, API CK-4, MB 228.51, 226.9, MAN M 3775, M 3477, M 3271-1, Volvo VDS-4.5, Renault Trucks RLD-3, MTU Тип 3.1, Deutz DQC IV-10LA, Mack EO-N, Cummins CES 20086/77, JASO DH-2.

Рекомендуется для тяжелонагруженных дизельных двигателей, оснащенных сажевыми фильтрами (DPF), с турбонаддувом и без него, отвечающих экологическим требованиям Евро VI и ниже.

МОЩЬ, ДОЛГОВЕЧНОСТЬ, УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ!

PRISTA® SUPER SHPD 15W-40 – полусинтетическое всесезонное моторное масло, изготовленное из высококачественных синтетических и минеральных масел и высокотехнологичного пакета присадок, обеспечивающих высокие эксплуатационные свойства и длительный срок службы масла. Совместимо с двигателями без сажевых фильтров, оснащенных системой рециркуляции отработавших газов (EGR) и селективным катализатором (SCR)

ACEA E7, API CI-4/SL, MB 228.3*, MAN M 3275-1, Volvo VDS-3, Renault Trucks RLD/RLD-2, Cummins 200 76/77/78, Caterpillar ECF-2, ECF-1-a, Mack EO-N, EO-M Plus, MTU Type 2, Global DHD-1, Detroit Diesel 93K215, Deutz DQC III-10, Daimler Trucks DTFR 15B110.

*MB-Approval 228.3

Рекомендовано для коммерческого транспорта, грузовиков, автобусов и других видов техники, в том числе сельхозтехники.



Пресс-тур на ПАО «Туймазинский завод автобетоновозов»



Интервью с Владимиром Александровичем Кургановым, заместителем генерального директора ПАО «КАМАЗ» по спецтехнике, генеральным директором ПАО «ТЗА», генеральным директором ООО «УК «Спецтехника»».

характеристиками. На машинах K5 стоят более мощные моторы, также они отличаются удобством и комфортом кабин, управляемостью.

Здесь и новый дизайн. Данные автомобили – значительный рывок вперед, и они составляют серьезную конкуренцию мировым производителям в данной отрасли.

– Какие новые модели прицепной и полуприцепной техники завод намерен освоить в этом году? Что уже сделано в этом направлении?

– Мы сейчас занимаемся развитием и расширением линейки выпускаемой прицепной техники. На данный момент ПАО «ТЗА» выпускает шторные полуприцепы, бортовые прицепы и полуприцепы, шасси под надстройки. Здесь у нас достаточно широкая линейка.

– По заявлениям пресс-службы, предприятие имеет большие амбиции на этот год. За счет чего планируется рывок? Какие ресурсы планируете привлекать?

– Задачи предприятия стоят немаленькие. Мы планируем расширить производство прицепной техники и осваивать производство новых типов машин. Одно из направлений – это лесозаготовительная техника. Конечно же, стандартным продуктом, который выпускает наш завод, являются автобетоносмесители и прицепная техника. Также мы поставляем широкий ассортимент деталей для автомобилей КАМАЗ на главный сборочный конвейер.

– Как именно намерены повысить качество и надежность модельного ряда бетонотранспортной техники?

– Задача по повышению качества продукции стоит всегда. С каждым годом потребитель к любой продукции предъявляет требования все выше и выше. Что касается техники, то здесь, наверное, на первое место выходят удобство и комфорт работы персонала, в данном случае водителя, который управляет автобетоносмесителем. КАМАЗ и Туймазинский завод (прим.: дочернее предприятие КАМАЗа) также предприняли ряд шагов: мы начали выпускать автобетоносмесители на автомобилях поколения K5. Эти автомобили принципиально отличаются от линейки K3 в первую очередь

– Как в целом оцениваете ситуацию на рынке бетоносмесителей? Какие ниши видите наиболее перспективными для себя?

– За последние несколько лет рынок бетоносмесителей сделал сильный крен в сторону увеличения объемов перевозимого бетона. Если раньше АБС выпускались с объемами барабанов от 5 до 9 куб. м, то в последнее время акцент сместился на 10–12 куб. м. Раньше мы не имели в своей линейке данных моделей, а за последнее время совместно с научно-техническим центром КАМАЗ они разработаны и спроектированы. 12-кубовые модели уже пошли в эксплуатацию, а 10-кубовые появятся в ближайшее время.

Также провели работу по анализу рынка. Многие конкуренты начали устанавливать спальные места в кабинах. Это отдельный момент, который обуславливает удобство для водителей во время ожидания, и мы также сделали определенные шаги. У нас сейчас имеется линейка бетоносмесителей как со спальными местами, так и без.

– К какому положению на рынке стремится предприятие в перспективе 2–3 лет?

– По автобетоносмесителям Туймазинский завод всегда был в лидерах. Мы занимали 60–70% рынка. В последнее время рынок почти на 90% был занят китайскими производителями, но мы планируем отвоювать свои позиции.

ОБЗОР АВТОБЕТОНОСМЕСИТЕЛЯ МОДЕЛИ 581425 НА ШАССИ КАМАЗ ПОКОЛЕНИЯ K5.



СПРАВКА:

ПАО «ТЗА» является одним из крупнейших российских предприятий машиностроительного комплекса. Основная специализация предприятия – проектирование и производство спецтехники для строительной, коммунальной, сельскохозяйственной и нефтегазодобывающей отраслей.



ХАРАКТЕРИСТИКИ АВТОМОБИЛЯ	
Производитель	ПАО «ТЗА»
Модель автобетоносмесителя	581425-13761-CA
Тип привода	гидромеханический от двигателя шасси
Полезный объем смесительного барабана, м³	12
Геометрический объем смесит. барабана, м³	19.27
Частота вращения смесит. барабана, об/мин	0...14
Вместимость бака для воды, л	800
Высота загрузки, мм	3800
Высота выгрузки, мм	320 - 2380
Длина, мм	10450
Ширина, мм	2550
Высота, мм	3940
О комплектации	полезная емкость V=12 куб.м., привод от КОМ шасси, мод. 581425, окраска технологического оборудования по схеме «Капелька», водобак 800л.

ВЕСОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ, НАГРУЗКИ	
Полезная грузоподъемность по бетонной смеси, кг	29850
Масса технологического оборудования, кг	5200
Снаряженная масса, кг	18200
Полная масса автомобиля, кг	49000
- на переднюю ось	8500
- на заднюю тележку	32000

ДВИГАТЕЛЬ	
Модель ДВС	KAMAZ 910.52-460
Количество, расположение цилиндров	6, рядное
Экологический класс	ЕВРО-5
Топливо	дизельное
Максимальная мощность, лс	483
Максимальная мощность, кВт	355
- при частоте вращения, об/мин	1500
Максимальный крутящий момент, Нм	2403
- при частоте вращения, об/мин	1000-1400
Рабочий объем, л	12.981

КОРОБКА ПЕРЕДАЧ	
Модель КПП	ЦФ КАМА 2525Т0
Тип КП	МКПП
Количество передач	вперед - 16, назад - 2
Максимальный крутящий момент, Нм	2500
Передаточные числа	13,8-0,84

КАБИНА	
Исполнение кабины	F1A (низкая, 2300 мм, туннель 170 мм)
Спальное место	без спального места
Подвеска кабины	4-х точечная пружинная
Сиденье водителя	на пневмоподвеске, с обогревом
Отопитель кабины	есть
Кондиционер	есть
Аудиоподготовка	есть
Тахограф	есть
УВЗОС	есть
Розетки	12В и 24В

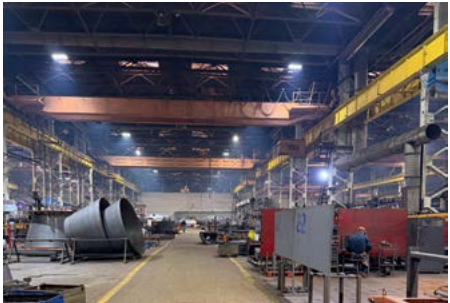
ХАРАКТЕРИСТИКИ ШАССИ	
Базовое шасси:	65951-13761-CA
Ошиновка	двускатная
Топливные баки, л	400
Топливная аппаратура	SRAICO
МКБ	есть
МОБ	есть
Шины	бескамерные 315/80 R22,5
Передаточное отношение главной передачи	5.262
КОМ	Механизм отбора мощности с фланцем на двигателе
Управление КОМ	есть
Предпусковой подогреватель	есть
Направление выхлопа	налево
Колесная база, мм	2000+2870+1440

Мы поговорили с Владимиром Александровичем об автобетоносмесителе модели 581425 на шасси КАМАЗ поколения K5:

— Новейший автобетоносмеситель на шасси КАМАЗ поколения K5. Автомобиль оснащен 12-кубовой бетоносмесительной надстройкой, мотором мощностью 483 л.с. — этого более чем достаточно для эксплуатации в тяжелых условиях. Также через коробку отбора мощности подключена сама бетоносмесительная надстройка. Автомобиль надежен, мощен, имеет высокую степень удобства для водителя. Кабина просторная, удобная, и водитель будет чувствовать себя очень комфортно. На сегодня это лучший автомобиль на рынке.

Производственная линия ПАО «Туймазинский завод автобетоновозов»

— На нашем заводе осуществляется полный цикл изготовления бетоносмесительных надстроек. Сначала завозят листы металла, затем на лазерных и плазменных установках осуществляется раскрой, после чего начинается процесс гибки металла, сварки колец для формирования барабана автобетоносмесителя.



— На данной установке осуществляется сборка барабана, то есть сварка из колец и конусов цельной установки. Далее, после сварки, барабан уходит на окраску.



— Параллельно с изготовлением деталей и узлов бетоносмесительной установки происходит подготовка шасси под АБС.



— После окраски детали и узлы поступают на сборочный участок. Затем на конвейере осуществляется сборка бетоносмесительной установки. На надрамник устанавливаются передние и задние опоры, барабан и, если заложено в комплектации, — автономный двигатель. В дальнейшем уже полностью подготовленная установка устанавливается на шасси.



— Бетоносмесительная надстройка монтируется на шасси. После этого на участке предпродажной подготовки осуществляются окончательные, финишные, работы: подкраска, доработка, пусконаладочные работы, заправка жидкостями.



— На финишном участке наносится последний лоск: осуществляется окраска под требования заказчика, подкрашиваются все детали и узлы. Дальше автобетоносмеситель отправляется на склад или к покупателю.



ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

- 1970-е Строительство завода
- 1980-е Открытие завода
- 1990-е Расширение модельного ряда

- 2000-е Вхождение в ПАО «КАМАЗ»
- 2010-е Заключены партнерские отношения с компанией «Waitzinger»
- 2020-е Коллектив завода отпраздновал свой 40-летний юбилей

Top driver в Ижевске: в деле – 58 конкурсантов на фронтальных погрузчиках LGCE

27 августа 2026 года в Ижевске (Удмуртия) на территории спорткомплекса Чекерил с огромным успехом состоялось масштабное профессиональное состязание среди операторов спецтехники — «TOP DRIVER». Это яркое и динамичное мероприятие, представляющее собой уникальное шоу филигранной работы, высокой точности и безупречного контроля над тяжелой техникой LGCE, собрало множество зрителей и продемонстрировало невероятные возможности современной строительной техники.

В рамках захватывающего действия 58 операторов из различных подразделений сошлись в честной борьбе за звание виртуоза управления, демонстрируя мастерство маневрирования на фронтальном погрузчике модели LGCE L935H. За ходом напряженной борьбы следили 128 гостей. Главная интрига вечера сохранялась до последней минуты: победитель, показавший абсолютно лучший результат, был удостоен эксклюзивного главного приза — захватывающей поездки в Китай, на родину легендарной техники LGCE.

Фронтальный погрузчик LGCE L935H, ставший главным действующим «инструментом» турнира, обладает впечатляющими техническими характеристиками, которые позволяют решать задачи любой сложности:

- Номинальная грузоподъемность составляет мощные 3500 кг, что подтверждает высокий класс промышленной техники.

- Стандартный объем ковша достигает 2,1 м³, обеспечивая высокую производительность рабочих процессов.

- Высота выгрузки (по шарниру) равна 3790 мм, что делает погрузчик универсальным помощником на самых разных объектах.

Программа соревнований была разделена на два сложнейших этапа, каждый из которых требовал от участников не просто профессионализма, а поистине ювелирности движений, стальных нервов и безупречного пространственного мышления.



ПЕРВЫЙ ЭТАП: «МАНЕВРЕННОСТЬ И БЕЗУПРЕЧНЫЙ КОНТРОЛЬ»

На стартовом рубеже перед операторами стояла задача: доказать, что тяжелая техника может быть легкой, послушной и невероятно подвижной. Участники виртуозно преодолевали «змейку», лавируя между ограничительными стойками с точностью часового механизма. Настоящим испытанием на координацию стала операция по захвату и аккуратной выгрузке баскетбольного мяча через высокую перекладину. Заключительным аккордом этого этапа стал заезд задним ходом в импровизированное «гаражное» пространство. Каждое, даже минимальное, касание препятствия строго наказывалось штрафными очками, а борьба на дистанции велась буквально за доли секунды и сантиметры.

ВТОРОЙ ЭТАП: «ТРАССА С ФИРМЕННЫМИ КУБИКАМИ»

Второе испытание превратилось в настоящую головоломку на внимательность и тонкую моторику управления. В четырех различных секторах полигона были размещены крупные кубики, на каждом из которых была нанесена буква, формирующая брендовую аббревиатуру L, G, C и E. Основная задача оператора — предельно

сконцентрировавшись, последовательно и бережно захватить все четыре элемента в правильном порядке, после чего филигранно выгрузить их в строго обозначенной целевой зоне, составив полное имя бренда. Венцом выполнения норматива стал повторный возврат в бокс задним ходом, требующий максимального внимания и контроля. Работа на фронтальном погрузчике LGCE L936H в полной мере позволила раскрыть исключительную плавность хода и выдающуюся управляемость машины даже в самых стесненных условиях.

Кульминацией мероприятия и самым волнительным моментом стала торжественная церемония награждения. Победитель, продемонстрировавший безупречную технику и лучшее суммарное время прохождения обоих этапов, получил свой заслуженный трофей. Главный приз — увлекательное путешествие в Китай с посещением высокотехнологичного завода по производству техники

LGCE — станет для триумфатора уникальной возможностью воочию увидеть весь цикл создания тяжелой спецтехники и познакомиться с передовыми инженерными решениями компании.

Лизинговые стоки: новые игроки на рынке или временное явление?

По данным аналитиков, общий сток спецтехники у лизинговых компаний превышает 60 000 машин. В структуре нереализованного или изъятого имущества ЛК до 54–70% занимают грузовые автомобили и магистральные тягачи. Остальную часть формируют легковые машины (до 18%) и спецтехника (около 16%). Порядка трети этой массы занимают гусеничные экскаваторы, чуть меньше — экскаваторы-погрузчики, около 15% — бульдозеры. Все эти машины продаются с дисконтом порядка 20% рыночной стоимости, а иногда скидка доходит до 30–40% в зависимости от срока хранения и состояния. Такой объем техники, вылившийся на вторичный рынок, плюс новые форматы продаж и торговые структуры меняют рынок коммерческих и строительных машин.

КАК ПОЖИВАЕТ РЫНОК ЛИЗИНГА ТЕХНИКИ?

Национальное агентство промышленной информации (НАПИ) и компания «Балтийский лизинг» провели совместное исследование, согласно которому с января по июнь 2026 года в лизинг было выдано 19 400 единиц спецтехники. Это на 30,5% больше, чем за аналогичный период предыдущего года. По данным анализа, относительно 2025 года выросли сегменты складской (+176,3%), дорожно-строительной (+24,8%) и сельскохозяйственной техники (+38,3%).

Внутри этой положительной динамики скрывается значительный рост вторичного лизингового рынка. Антон Сапожков, первый заместитель генерального директора компании «Балтийский лизинг», прокомментировал, что в 2026 году этот рынок превалирует над первичным, хотя его формирование еще не завершилось, в том числе с точки зрения остаточной стоимости. По его словам, лизинговые компании становятся основными операторами вторичного рынка с общей долей около 85% в некоторых сегментах, прежде всего грузового транспорта и спецтехники.

За первые четыре месяца 2026 года объем нового бизнеса на рынке спецтехники снизился примерно на 42%. Согласно расчетам НАПИ, за этот период было оформлено в лизинг 84 000 единиц техники, что отражает падение на 38,1% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. Единственным сегментом, показавшим положительную динамику, стали грузовые автомобили: здесь доля поддержанного транспорта увеличилась на 3,7%, а количество сделок выросло на 20,8%. Наиболее существенное сокращение зафиксировано в сегменте автобусов, где число лизинговых сделок упало на 19%. Рынок легких коммерческих автомобилей (LCV) уменьшился на 7%, а сегмент прицепов — на 3%.



Согласно данным «Газпромбанк Автолизинга» и НАПИ, во втором квартале 2026 года в лизинг было передано около 71 000 транспортных средств. При этом количество сделок с поддержанной техникой выросло почти на 30%, достигнув 26 300 единиц, тогда как поставки новой техники сократились на 4%, до 44 700 единиц. Сохраняется общая тенденция, подтверждаемая сегментной статистикой: грузовой транспорт увеличился на 16% (13 900 единиц), при этом значительную часть этого объема составила техника, ранее изъятая у клиентов с неплатежеспособностью. Автобусный парк сократился на 13%, а легкий коммерческий транспорт — на 4%.

Финансовые показатели также соответствуют общему вектору. По оценкам «Эксперт РА», объем нового бизнеса лизинговых компаний в первом квартале 2026 года составил 367 миллиардов

рублей, что существенно ниже среднеквартального показателя прошлого года, превышавшего 500 миллиардов рублей.

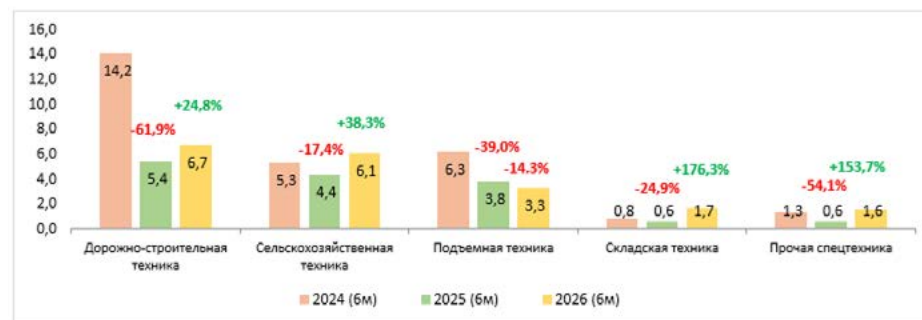
Техника меняет владельцев, но новых денег в отрасль приходит мало. Однако попробуем разобраться, что собой представляет массив стоковой техники.

КАКОВА СТРУКТУРА ЛИЗИНГОВЫХ СТОКОВ

Составить представление о том, какие машины сейчас находятся в изъятии у лизинговых компаний, можно, структурировав стоки по различным критериям.

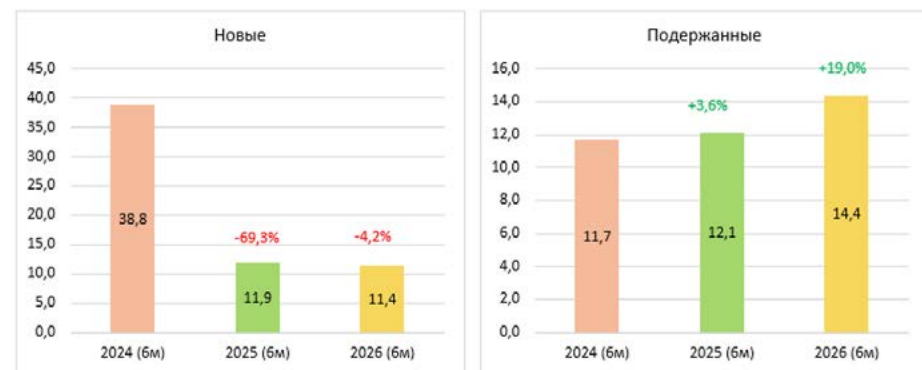
1. Источник. Как единогласно заявляют представители ЛК, основной объем возвратной техники формируют предприятия малого и среднего бизнеса. Этот сегмент наиболее чувствителен к

Лизинг новой и поддержанной спецтехники, тыс. шт.



Источник: НАПИ / Национальное Агентство Промышленной Информации

Лизинг грузовых автомобилей, тыс. шт.



Источник: НАПИ / Национальное Агентство Промышленной Информации

колебаниям ключевой ставки, росту стоимости фондирования и падению маржинальности. Преимущественно это фирмы из строительной сферы, арендующие экскаваторы, погрузчики и краны, а также игроки логистического сектора (грузовики, тягачи), агробизнеса (тракторы, комбайны) и складского хозяйства (штабелеры, погрузчики). Значительный удельный вес в общем объеме возвратов имеют организации дорожных и горнодобывающих предприятий.

2. Бренды. Если оценивать марочную структуру стоков, то здесь ситуация отличается в группе коммерческого транспорта и специальной техники. У грузовиков наибольшую долю занимает техника китайских производителей — это неизбежное следствие их доминирования в объеме новых поставок. Это Shacman, FAW, HOWO, SITRAK, Foton. Однако в зоне риска оказываются преимущественно те модели, которые завозились «серыми» схемами без официального сервисного обеспечения и гарантийных обязательств. Есть еще одна причина, по которой китайских грузовиков в стоках так много. Это отсутствие планирования. Если заказы на Volvo или Scania принимались до постановки в производство (порой срок ожидания мог достигать до 9 месяцев, но при этом система была настроена на пожизненный цикл работы с клиентом), то у пришедших на место европейцев китайских производителей под планом понимается желание произвести и привезти на рынок России как можно

больше техники, не задумываясь о том, есть ли реальный спрос. Здесь чаще всего не предполагаются долгосрочное сотрудничество и поддержка полного цикла. Покупатель принимает на себя все риски здесь и сейчас. Добавим, что помимо техники из КНР в стоках ЛК есть и российские грузовики и LCV: KAMAZ, MAZ, GAZ, Sollers.

В группе спецтехники также есть китайские бренды, но присутствуют и машины премиальных европейских, японских и американских брендов: Caterpillar, Liebherr, Volvo, JCB, Hitachi. По данным аналитиков, они занимают 5–10% общего объема стоков всех сегментов. Риск возврата подвержена и техника отдельных российских производителей тяжелой спецтехники, особенно в тех случаях, когда заводская поддержка оставляет желать лучшего.

3. Возраст. По данным НАПИ и «Балтийского лизинга», в стоках преобладает техника, приобретенная в период с 2022 по 2024 год. В период после отхода западных брендов наблюдался ажиотажный спрос: покупатели готовы были переплачивать за любые доступные аналоги, чтобы обеспечить себя техникой на годы вперед. Рынок тогда был перегрет, а прогнозы по остаточной стоимости базировались на излишнем оптимизме, который не оправдался. По данным Института развития транспорта, в 2022–2024 годах было продано почти 300 тысяч тяжелых грузовиков (HCV). Из них 90% реализовано через лизинг, который при

среднем сроке 3–5 лет подразумевает нахождение техники в активе лизинговых компаний, что составляет около 270 тысяч единиц. Примерно 80% этой техники возвращается или уже вернулась на складские остатки. Это связано со снижением цен на вторичном рынке, нехваткой запчастей и общим ухудшением экономической ситуации.

Некоторые ЛК также озвучивали информацию о том, кто приобретает технику со стоков. Здесь никаких сенсаций: дилеров и частных потребителей примерно поровну, при этом количество прямых продаж и повторного лизинга тоже приблизительно равно. Гораздо интереснее сам формат продаж изъятой техники и то, как он меняет рынок.

КАК ИДУТ ПРОДАЖИ СТОКОВОЙ ТЕХНИКИ

Прямая реализация б/у автомобилей и открытие профильных торговых площадок со стороны лизинговых операторов усугубили и без того сложную ситуацию для автосалонов. Насколько оправдан такой шаг? В стратегической перспективе вынужденная трансформация лизинговых структур в полноценных ритейлеров дестабилизирует устоявшуюся рыночную архитектуру. После реализации накопленных запасов возникнет серьезная дилемма: каким образом восстановить традиционную дилерскую модель, включая сервисное и техническое обслуживание. На текущем этапе процесс формирования складских остатков приобрел системный характер и выделился в самостоятельное бизнес-направление.

Когда лизинговые компании начали напрямую сбывать подержанные машины и создавать специализированные торговые хабы, они потеснили дилеров, которые сегодня и без того находятся в непростом положении. Хорошо это или плохо? Глобально вынужденное смещение ЛК на позиции продавцов разрушает структуру рынка и, когда стоки будут распроданы, встанет вопрос, как вернуться к рынку дилерских продаж, классического обслуживания и сервиса. В моменте формирование стоков приобрело системный, управляемый характер и превратилось в отдельное направление бизнеса.

По мнению Антона Сапожкова, вторичный рынок отлично уживается с сегментом новой техники и оказывает на него благотворное влияние. «Эффективная работа со стоками высвобождает ликвидность, которая направляется на финансирование новых сделок. Мы придерживаемся принципа «контролируемой потери ликвидности»: лучше продать технику из стока с дисконтом и получить живые деньги сегодня, чем оплачивать ее хранение и наблюдать дальнейшее обесценивание. Эти средства мы направляем на фондирование нового, здорового бизнеса, что позволяет нам сохранять объемы выдачи даже в условиях сжатия рынка», — рассказал эксперт.

В 2025 году лизинговый сектор столкнулся с серьезной проблемой — ростом объемов



нереализованной техники. Чтобы справиться с накопившимися проблемными активами, некоторые лизинговые организации решили создать специализированные хабы — собственные торговые площадки. Как сказала в интервью НАПИ Ирина Аграновская, директор по цифровым сервисам и проектам ГК «Альфа-Лизинг», хабы позволяют объединить удобный клиентский путь и эффективное управление активами. Клиенты получают прозрачный выбор техники от онлайн-витрины до осмотра и консультации на площадке. Потенциальный покупатель может заранее ознакомиться с ассортиментом на сайте «Альфа-Лизинга» или на классифайдах, после чего приехать на хаб, лично осмотреть технику и получить профессиональную консультацию по ее техническому состоянию.

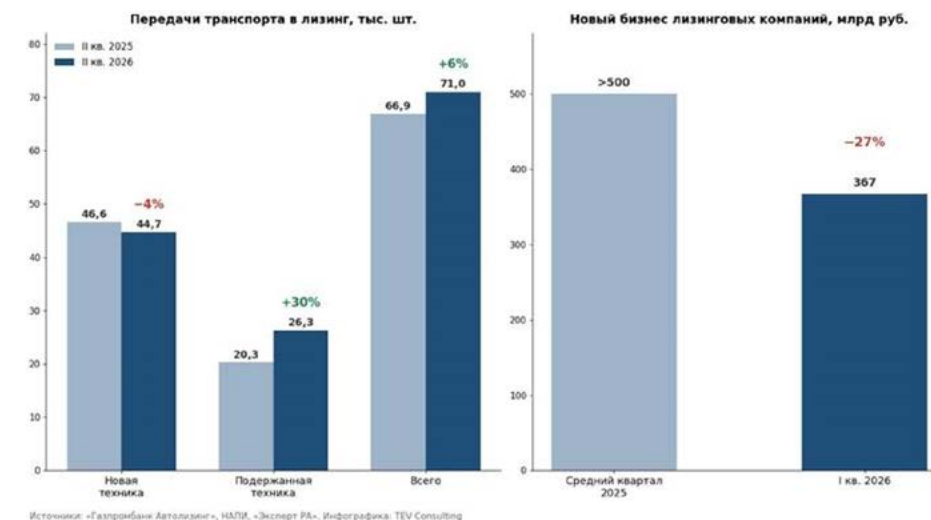
Важно, что лизинговые компании не просто открывают площадки для торговли изъятой спецтехникой и грузовиками, а внедряют цифровые

решения для управления парком и используют различные каналы увеличения продаж. Например, программа ДОМ.РФ, запущенная в 2025 году, позволяет предприятиям приобретать технику отечественного производства при удорожании не более 10%, а фонд развития промышленности «Лизинговые проекты» позволяет купить отечественную технику со ставкой до 1% годовых. Кроме того, отдельные лизинговые компании уже рассматривают цифровые финансовые активы.

Некоторые эксперты отдают предпочтение сотрудничеству лизинговых операторов с дилерами новых авто, обладающими значительным опытом и отработанными механизмами работы, хотя реализация б/у техники по комиссии имеет свою специфику. Этот формат выгоден обеим сторонам. Дилеры, торгующие новыми автомобилями, часто сталкиваются с проблемой перенасыщения рынка подержанной техникой, которую лизинговые компании выставляют на продажу (особенно актуально для грузового транспорта). В свою очередь, лизинговым компаниям препятствуют в реализации изъятой техники продолжающиеся поставки новых машин, создающие прямую конкуренцию их б/у складским запасам.

Тем не менее универсальной модели взаимодействия между лизинговой фирмой и дилерским центром не существует и, вероятно, не появится. В связи с этим компании с большими объемами нерезализованной техники применяют различные подходы к ценообразованию и рыночной стратегии. Одни, стремясь максимально быстро распродать остатки, устанавливают цены ниже рыночных и предлагают скидки, что ведет к увеличению убытков как для самих продавцов, так и для рынка в целом, другие выбирают стратегию минимизации потерь, устанавливая среднерыночные цены. Однако даже в этом случае убытки неизбежны: например, китайские автомобили за первый год эксплуатации теряют от 40% до 50%

Лизинговый рынок 2026: рост в штуках при слабом новом бизнесе



Источник: «Газпромбанк Лизинг», НАПИ, «Эксперт РА», Инфографика: TEV Consulting

своей стоимости. Если же клиент брал такую машину без первоначального взноса на срок 5–7 лет и до момента изъятия выплатил лишь 15–20% стоимости, то избежать финансовых потерь при продаже такой техники практически невозможно.

КАКИЕ ВАРИАНТЫ ВЫХОДА ИЗ СИТУАЦИИ ЕСТЬ?

Итак, во II квартале 2026 года лизинговый рынок вырос на 6% в штуках – до 71 000 переданных транспортных средств, но весь прирост обеспечила поддержанная техника (+30%), тогда как передачи новой сократились на 4%. В деньгах восстановления пока нет: новый бизнес I квартала – 367 миллиардов рублей против среднеквартальных 500+ млрд в 2025 году, портфель отрасли сократился до 11,5 трлн рублей. Замедление падения в сегменте новой техники с -8% в первом квартале до -4% во втором квартале – само по себе позитивный сигнал. Дно, судя по всему, пройдено. Но пока объемы стоков изъятых техники остаются очень большими.

Объем товарных запасов выступает ключевым маркером рыночной конъюнктуры: его стагнация указывает на сохраняющуюся неопределенность и слабую покупательскую активность в сегменте поддержанного оборудования. Профессионалы отрасли ожидали, что улучшение макроэкономической обстановки и удешевление кредитных ресурсов позволят уже в первом полугодии приступить к сокращению излишков складских остатков. Но этого не произошло даже на фоне снижения ключевой ставки. Напомним, 24 июля ЦБ РФ понизил ключевую ставку до 14% годовых, что стало десятым уменьшением подряд и пятым с начала 2026 года. Для лизингового сектора связь очевидна: отрасль функционирует за счет заемного капитала, поэтому любое изменение процентной ставки напрямую отражается на размере платежа для клиента. Теоретически серия мер по смягчению денежно-кредитной политики должна была спровоцировать всплеск отложенного спроса.

В рамках форума автобизнеса «ФинАвто – 2026. Финансовые инструменты авторынка», организованном агентством «АВТОСТАТ», состоялся круглый стол «Диверсификация стоков». В ходе дискуссии его участники отвечали на вопрос «Что нужно сделать, чтобы резко сократить стоки в лизинге?». Варианты решений были разными: от простого «подождать, пока ситуация на рынке нормализуется» до кардинальных «быстрее избавляться от железок, пусть даже с большим дисконтом и потерями» и «кто быстрее дисконтируется, тот потеряет меньше».

Как прогнозируют игроки рынка и эксперты, согласно базовому сценарию на 2026 год, рост нового бизнеса будет в пределах 15–20% на фоне низкой базы, большая часть проблемных активов, оформленных по высоким ставкам прошлых лет, будет изъята и выведена на рынок, а поток нового изъятых имущества стабилизируется.



Соответственно, доля повторного лизинга б/у техники со стоков фиксируется на уровне 40–50%. ЛК будут активно предлагать собственное изъятые имущество по сниженным ставкам и с меньшим авансом, чтобы быстрее очистить балансы, вероятно, даже пройдет второй круг уценки изъятых техники.

Далее, по прогнозам компании «Балтийского лизинга» и ряда других специалистов отрасли, начнется новый цикл модернизации

транспортной отрасли. Отложенный спрос уже накоплен, и его реализация в 2027–2028 годах даст мощный толчок рынку, а подстегнут его национальные проекты и государственная поддержка. В 2027 году из-за сокращения стоков избыточный дисконт уйдет, стоимость техники на лизинговых стоках будет подтягиваться вверх вслед за общим удорожанием новых импортных автомобилей и ростом утилизационного сбора.



Компания «СТТ» объявляет о старте продаж школьного автобуса «CITYMAX 8»

Компания «Современные транспортные технологии» объявляет о начале продаж школьной модификации автобуса «CITYMAX 8». Новинка оснащена специальным оборудованием для транспортировки детей, отличается современной конструкцией и комплектуется проверенными российскими агрегатами.



CITYMAX 8 относится к автобусам среднего класса категории МЗ. Капотная компоновка упрощает доступ к основным узлам при техническом обслуживании, а широкая дверь облегчает посадку и высадку пассажиров. Большая площадь остекления улучшает обзор водителю и насыщает салон естественным светом.

Особое внимание при создании школьной версии уделено безопасности детей. В базовое оснащение входят пассажирские сиденья с 4х точечными ремнями безопасности, 2 места для сопровождающих, информационные обозначения перевозки детей, ограничитель максимальной скорости, проблесковые маячки, тахограф и транспортное говорящее оборудование. Также предусмотрены система видеонаблюдения, кнопка экстренного вызова, сигнализация при движении задним ходом, средства пожаротушения, аптечки и аварийный инвентарь.

Система управления дверью препятствует началу движения при незакрытой створке. Дополнительную безопасность обеспечивают дисковые тормозные механизмы на всех колесах, пневматический тормозной привод, ABS и противобуксовочная система ASR, горный тормоз в базе. Светодиодная оптика повышает видимость автобуса и помогает водителю контролировать дорожную обстановку в темное время суток.

Комфорт в поездках обеспечивает задняя пневматическая подвеска с электронной системой поддержания уровня пола ECAS. Она сохраняет положение кузова независимо от загрузки, компенсирует ее неравномерное распределение и повышает плавность хода. Для эксплуатации в холодное время года автобус оснащается предпусковым подогревателем и системой отопления салона.

«CITYMAX 8» комплектуется дизельным двигателем G51D мощностью 149,6 л. с. и 420 Н·м

крутящего момента, соответствует экологическому классу Евро-5 и работает в паре с шестиступенчатой механической коробкой передач. Топливный бак вмещает 130 литров.

Кузов автобуса построен по схеме «замкнутого шпангоута», что повышает его уровень безопасности при ДТП. Его нижняя часть и скрытые полости защищены антикоррозионными составами, а наружные панели выполнены из легких композитных материалов, не подверженных коррозии. Такое решение позволяет снизить массу транспортного средства и, как следствие, сократить расход топлива и стоимость владения.

Для образовательных организаций автобус «CITYMAX 8» — это современное транспортное решение, гарантирующее безопасность и комфорт при перевозке детей.

Мосты Чебоксарского завода силовых агрегатов включены в реестр Минпромторга России

Минпромторг России подтвердил российское происхождение ведущих мостов для экскаваторов-погрузчиков производства Чебоксарского завода силовых агрегатов (ЧЗСА). Это разработка стала возможной благодаря успешной кооперации участников Машиностроительного Кластера Чувашской Республики. Решение о включении продукции в соответствующий реестр вступило в силу 31 августа 2026 года.



Хотя конструкторская документация разрабатывалась инженеринговая компания «Априорные решения машин» (АРМ, Москва) в тесной кооперации с инженерным центром ЕлАЗ для комплектации их флагманских моделей, технические параметры мостов универсальны. Это означает, что продукция ЧЗСА может быть легко адаптирована для применения всеми производителями экскаваторов-погрузчиков в России, открывая перед всей отраслью новые возможности.

На сегодняшний день мосты ЧЗСА являются единственными в своем классе, официально включенными в реестр Минпромторга для колесных экскаваторов-погрузчиков. Этот статус снимает многолетнюю проблему импортозамещения в критическом узле трансмиссии и предоставляет рынку полностью отечественный, сертифицированный компонент.

Включение в реестр дает право использовать мосты ЧЗСА для подтверждения российского происхождения финальной техники. Теперь любой завод-изготовитель экскаваторов-погрузчиков, установивший на свою машину мосты ЧЗСА, может гарантированно подтверждать соответствие требованиям Постановления Правительства РФ № 719.

Для отрасли это означает:

- легальный доступ к государственным закупкам и тендерам;
- возможность получения мер господдержки и субсидий;
- полную независимость от импортных поставок комплектующих.

«Мы создавали этот продукт как ответ на вызовы времени. Тот факт, что мосты изначально проектировались под конкретную модель ЕлАЗ,

не сужает их применение. Напротив, мы сделали их максимально адаптивными к любой компоновке экскаватора-погрузчика. Это победа не одной марки, а всего машиностроительного сектора страны. Это успех, который работает на укрепление технологического суверенитета России в целом», — генеральный директор ЧЗСА Александр Дмитриев.

Продукция ЧЗСА прошла цикл стендовых и ходовых испытаний, подтвердив ресурс и совместимость с различными типами трансмиссий, используемых в этом сегменте техники.

Теперь любой отечественный производитель экскаваторов-погрузчиков имеет доступ к компоненту, официально признанному Минпромторгом российским — а значит, может строить свои бизнес-стратегии с опорой на стабильность и государственные предпочтения.

Завод спецтехники «СТ Нижегород» отмечает 20-летие: два завода, 15 000 автомобилей в год и вклад в развитие коммерческого транспорта России

За это время компания стала одним из крупнейших производителей коммерческого транспорта, автобусов и спецтехники в России, создала две производственные площадки — в Нижнем Новгороде и в ОЭЗ «Алабуга» в Республике Татарстан, нарастила мощности с 1 160 до 15 000 автомобилей в год и сформировала линейку из более чем 500 модификаций техники. За 20 лет с конвейера сошло более 120 000 автомобилей.



Компания прошла путь от одного производственного корпуса до большого современного многопрофильного предприятия, на котором сейчас работает более 700 человек.

Сегодня «СТ Нижегород» — один из крупных российских производителей автобусов малой и средней вместимости; специализированного транспорта для государственных и муниципальных служб; автомобилей скорой медицинской помощи, инкассаций; грузового и специального транспорта, а так же автодомов, коневозов, автолавок и мобильных сцен на базе фургонных и шасси ведущих отечественных и зарубежных марок.

«СТ Нижегород» располагает двумя производственными площадками — в Нижнем Новгороде и в Республике Татарстан. Общая площадь производственных площадей превышает 73 000

тыс. кв. м. Открытие в 2018 году второй производственной площадки позволило компании увеличить объемы выпуска автомобилей до 15 000 в год и утвердиться на рынке.

Линейка продукции включает более 500 модификаций автобусов, коммерческого транспорта и спецтехники на базе шасси ведущих марок. Генеральным партнером является компания Sollers, с которой более 15 лет реализуются совместные проекты по производству специального транспорта различного назначения. Кроме того, «СТ Нижегород» является официальным дилером автомобилей Sollers в Нижнем Новгороде, Казани и Уфе.

Одним из ключевых направлений производства является выпуск автомобилей скорой медицинской помощи. Так, во время пандемии COVID-19 весной 2020 года завод за три недели

произвел почти 250 автомобилей скорой помощи, а за год — более 1 500 таких машин, работая в режиме 24/7. Эти автомобили сегодня задействованы по всей стране, от центральных регионов до отдаленных территорий.

Второе по значимости направление — изготовление малотоннажных и среднетоннажных фургонов коммерческого назначения (бортовых, промтоварных и фургонов-рефрижераторов).

Третье направление — производство пассажирского транспорта. Комфортные и безопасные для пассажиров маршрутные и туристические автобусы изготавливаются при строгом инженерном подходе к проектированию и сертификации.

Компания активно осваивает новые ниши. С 2025 года развивает производство автодомов для отдыха и путешествий под брендом СТАНН — от



компактных прицепов до крупногабаритных самоходных домов на колесах. Есть и уникальные проекты, такие как кинолаборатории и даже мобильные сцены.

Работа над любым проектом начинается с обсуждения технического задания. В процессе инженеры и конструкторы помогают заказчику продумать функционал автомобиля под поставленные задачи. После этого включаются производственные подразделения. На производстве применяется передовое оборудование для металлообработки, сварки, сборки и окраски, с помощью которого обеспечивается высокое качество изготовления каждой детали. Проект сопровождается на протяжении всего жизненного цикла: клиентам обеспечены сервис, ремонт, поддержка 24/7.

С ростом доли электромобилей и газомоторного транспорта на дорогах у «СТ Нижегород» появилась новая задача — своевременная адаптация к новым типам шасси и создание на их основе автомобилей, отвечающим строгим требованиям клиентов.

«Мы не просто делаем автомобили для заказчика, а создаем инструмент для его работы — технику, которая упрощает и улучшает выполнение задач. Самая высокая оценка нашей работы — это то, что заказчики возвращаются к нам снова и снова», — говорит генеральный директор «СТ Нижегород» Владимир Гойхман.

За последние годы продукция «СТ Нижегород» неоднократно становилась победителем и лауреатом отраслевых конкурсов. Спецтранспорт

предприятия отмечен такими наградами, как «Нижегородская марка качества», «100 лучших товаров России». С 2025 года отмечены и автодома завода. Компания входит в число системообразующих предприятий и крупнейших налогоплательщиков региона.

В планах «СТ Нижегород» дальнейшее увеличение объемов выпуска продукции, активное развитие направлений экологичного транспорта и туристических решений (автодома, спецтехника для событийной индустрии). На ближайшие 10 лет компания ставит перед собой цель стать еще более крупным, технологичным и динамично развивающимся производителем, осваивающим новые ниши и рынки, расширяющим линейку продукции и производственные площадки.

SINOTRUK занял первое место по объему продаж тяжёлых грузовиков на новых источниках энергии в КНР

Международный концерн SINOTRUK в первом полугодии 2026 года реализовал на китайском рынке 25 000 тяжёлых электрогрузовиков, став национальным лидером в этой подотрасли машиностроения. Об этом в компании рассказали на глобальной партнерской конференции, посвященной новой энергетике, которая прошла в конце июля в Ханое (Вьетнам).

Конференция SINOTRUK по новой энергетике собрала 906 партнёров из 39 стран и регионов мира, чтобы определить вектор развития тяжелой промышленности в эру «зеленой» энергетики и цифрового интеллекта.

За первое полугодие 2026 года, компания, ставшая в 2025 году номером один в мире по продажам тяжелых грузовиков, смогла повысить свои показатели. Так, выручка составила 11 млрд долларов США, что на 42% больше аналогичного периода прошлого года, а объем продаж автомобилей достиг 272 000 ед. (+27,6% к такому же периоду 2025 г.). При этом продажи тяжёлых грузовиков составили 196 000 ед., увеличившись на 40,3%.

Что касается новой энергетики, в период январь-июнь 2026 года концерн реализовал на китайском рынке 25 000 тяжёлых электрогрузовиков. Весь объем продаж на внутреннем рынке в данном сегменте в этот период составил 139 794 единицы. Таким образом, SINOTRUK занял порядка 18% рынка, став номером один в КНР. При этом, если по итогам прошлого года весь локальный рынок электротраков составил 230 965 единиц, то, по предварительным оценкам, к концу текущего года его размеры приблизятся к отметке 250 000 единиц.

Главной движущей силой развития этого рынка в концерне называют, с одной стороны, рост стоимости традиционного топлива, с другой — глобальное потепление, одна из причин которого заключается в выбросах углерода. С точки зрения экономики грузоперевозок в компании подсчитали, что в среднем расходы на заправку одного электрогрузовика в 3,8 раза меньше, чем классического дизельного (16 000 долларов США против 62 000 долларов США в год при среднем потреблении энергии 120 кВт / 100 км и 35л/100 км соответственно).

Генеральный менеджер Лю Вэй в своем выступлении отметил, что SINOTRUK готов делиться своими ресурсами и компетенциями в области разработки новых энергетических технологий с глобальными партнёрами, создавая интегрированные экосистемные решения «автомобиль + энергия + цифровые технологии + сервис».

В ходе конференции SINOTRUK представила торговый знак для транспортных средств на альтернативных видах топлива — S-EV. Он воплощает



ключевое видение развития экологически чистых коммерческих перевозок и объединяет три основные ценности: устойчивое низкоуглеродное развитие, комплексный интеллект и взаимную выгоду.

На сегодняшний день SINOTRUK внедрил свои решения по новой энергетике уже более чем в 50 странах мира, охватив такие сферы, как порты, горные предприятия, логистика, инженерная инфраструктура и другие направления бизнеса, предоставляя глобальным клиентам низкоуглеродные и высокоадаптивные решения в области зелёных транспортных технологий.

В рамках конференции, сфокусировавшись на трёх темах — интегрированные экосистемные решения, зарубежные сценарии применения и система послепродажного обслуживания, — представители SINOTRUK подробно обсудили с партнёрами шесть ключевых аспектов прибыльности новой энергетической экосистемы. Были рассмотрены актуальные для зарубежных клиентов вопросы: адаптация к сферам применения, получение электроэнергии и способы зарядки автомобилей, подбор продукции, уровень интеллектуализации и возможности послепродажного обслуживания, что открывает широкие горизонты

для совместного освоения зарубежных рынков в данном направлении.

В выставочной экспозиции SINOTRUK представил 26 моделей техники на альтернативных источниках энергии в шести сферах эксплуатации: перевозка сырья и материалов, городское строительство, магистральные перевозки, портовая логистика, городские распределительные перевозки и техника для бытового и коммерческого использования. В экспозицию вошли седельные тягачи, самосвалы, лёгкие грузовики и пикапы, охватывающие три технологических маршрута: чисто электрический, с увеличенным запасом хода и на водородном топливе. Кроме этого были представлены объекты восполнения энергии, агрегаты и комплектующие, а также решения для послепродажного обслуживания, что наглядно продемонстрировало глубокий технический потенциал компании.

В будущем SINOTRUK продолжит повышать операционную эффективность за счет интеллектуальных перевозок и стимулировать низкоуглеродную трансформацию с помощью «зелёной» энергии, работая вместе с глобальными партнёрами над созданием новой экосистемы и внося вклад в развитие глобальной экологичности.



О КОМПАНИИ:

SINOTRUK — международная машиностроительная корпорация, основанная в 1930 году, крупнейший в мире продавец тяжелых грузовиков (по итогам 2025 года), а также лидер китайского экспорта в данном сегменте на протяжении 21 года.

Компания является лидером в Китае в области технологий тяжелой автомобильной промышленности.

Продукция SINOTRUK реализуется более чем в 150 странах на пяти континентах. 37 заводов компании расположены на территории 27 государств. Ее представительства базируются в 89 странах мира.

«Синотрак Рус» осуществляет в России комплексную поддержку седельных тягачей, самосвалов и другого грузового транспорта двух брендов: SITRAK и HOWO. По итогам 2025 года SITRAK в России стал лидером продаж среди грузовых автомобилей зарубежных брендов. Техника реализуется и поддерживается на территории страны сетью дистрибьюторов и более чем 300 дилерскими предприятиями в 109 городах России.

TOP DRIVER Южно-Сахалинск

24 июля 2026 года в Южно-Сахалинске состоялись профессиональные соревнования операторов спецтехники «TOP DRIVER». Мероприятие прошло на специализированной площадке, где 26 участников продемонстрировали навыки управления фронтальным погрузчиком LGCE L936H. Победитель соревнований был награждён поездкой на завод-изготовитель LGCE в Китае.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФРОНТАЛЬНОГО ПОГРУЗЧИКА LGCE L936H:

- номинальная грузоподъёмность — 3500 кг;
- вместимость стандартного ковша — 2,3 м³;
- высота выгрузки по шарниру — 3790 мм.

Программа соревнований включала два этапа.

Первый этап: «Маневренность»

Участники выполняли проезд по маршруту «змейка» между ограничительными стойками, осуществляли выгрузку баскетбольного мяча через перекладину и возвращались в исходную позицию задним ходом. Нарушения при прохождении трассы фиксировались системой штрафных баллов, итоговый результат определялся с учётом времени прохождения и допущенных ошибок.

Второй этап: «Трасса с кубиками»

В четырёх зонах полигона были размещены кубики с буквами L, G, C и E. Участникам предстояло последовательно собрать все элементы в правильном порядке и доставить их в обозначенную целевую зону, после чего осуществить заезд в бокс задним ходом. Данное упражнение требовало от операторов высокого уровня координации и точности позиционирования рабочего органа.

Победитель определялся по наилучшему суммарному показателю времени и штрафных баллов, набранных в ходе двух этапов. Главный приз — поездка на производственную площадку LGCE в Китае — предоставит чемпиону возможность ознакомиться с технологическими процессами сборки и контроля качества выпускаемой техники.



Интервью с генеральным директором ООО «Шакман Моторс» Вадимом Валерьевичем Зейфертом



— Рынок ждет новинки. Когда, по вашим ожиданиям, в РФ появятся рестайлинговые тягачи Х6000 2026 года и тягачи Х6000 с колесной формулой 6х2?

— Рестайлинговый Х6000 появился у нас на стенде в рамках COMvex 2026. Мы уже сейчас готовы принимать заказы и импортировать эту машину.

Модель 6х2 мы представили еще в 2023 году на выставке «Комтранс». Это была интересная вариация 6х2 + 2 — то, что называется 6х4 с подъемным мостом. У европейцев такая версия машины стоит дорого, а китайский тягач вполне доступен по цене, и его также можно заказать.

— Какая работа сейчас ведется в направлении локализации производства?

— Локализацией занимается непосредственно завод, и я не вхожу в рабочую группу по этому вопросу. Могу только коротко рассказать, что происходит, и высказать свое мнение по этому поводу.

Согласно комментариям высших должностных лиц Shacman, на сегодняшний день завершен первый этап локализации. Составлен шорт-лист стратегических партнеров, с которыми бренд готов идти дальше. Теперь предстоит выбрать одного из них и заключить с ним соглашение.

С моей точки зрения, это правильный подход. Я полностью разделяю стремление компании к организации производства в РФ, поскольку это обеспечит бренду будущее на российском рынке. Поэтапный рост утилизационного сбора, который предусмотрен регулятором до конца 2030 года, не позволит продавать нелокализованные грузовики в больших объемах. Shacman — крупный



производитель, который претендует на большую долю российского рынка, поэтому ему придется локализоваться.

— Расскажите о развитии сети обслуживающих станций и складов запчастей? Какие планы в этом направлении?

До 2022 года Shacman был известен в России как производитель строительной спецтехники: самосвалов, миксеров, тяжелой гаммы шасси для установки спецнастроек. Сервисное обслуживание этих машин осуществлялось силами потребителей. Они сами ремонтировали технику и покупали запчасти, тем более что Shacman предлагал их в РФ через официальные каналы, а машины использовались локально и не преодолевали больших расстояний.

Когда в 2022-м бренд решил заниматься поставками магистральных тягачей, появилась потребность в выстраивании новой сервисной сети

из дилеров, которые занимаются обслуживанием конкретно этой техники, в том числе имеют опыт работы с грузовиками европейских марок. В последний год мы сделали упор на формирование именно такой сети. Сейчас она состоит из 75 точек, покрывает всю территорию страны и способна не только обслужить автомобиль, но и принять заказ у клиента на машину, выкупить у него старый грузовик и продать новый.

Мы продолжим интегрировать дилеров с европейским прошлым, а также мультибрендовых дилеров в единую сеть Shacman, которая будет заново авторизована и сертифицирована. Все партнеры пройдут через единый фильтр и будут соответствовать единым требованиям «Шакман Моторс». Это наше ближайшее будущее, и это принесет большую пользу бренду, сервисной сети, транспортным компаниям и эксплуатирующим организациям.

Роль лизинга в модернизации парка сельхозтехники российских хозяйств

Эффективность современного сельского хозяйства во многом зависит от уровня технической оснащенности предприятий. Производительность, качество выполнения полевых работ, соблюдение агротехнологических сроков и себестоимость продукции напрямую связаны с состоянием машинно-тракторного парка. Именно поэтому обновление сельхозтехники остается одной из ключевых инвестиционных задач для аграриев, а лизинг — одним из наиболее востребованных инструментов ее решения.

Возможность обновлять технику без значительного отвлечения оборотных средств

Сельское хозяйство относится к капиталоемким отраслям, где инвестиции в современную технику могут достигать десятков миллионов рублей. При этом предприятиям важно сохранять финансовые ресурсы для закупки семян, удобрений, средств защиты растений, горюче-смазочных материалов и других сезонных расходов.

Лизинг позволяет распределить затраты на приобретение техники на длительный срок, сохранив ликвидность бизнеса и обеспечив непрерывность производственного процесса.

Ашот Ерицян, исполнительный директор Управления по работе с партнерами «СберЛизинг»:

«Для аграрного бизнеса особенно важно, чтобы инвестиции в обновление основных средств не создавали чрезмерной нагрузки на оборотный капитал. Лизинг позволяет хозяйствам проводить модернизацию парка техники планомерно, сохраняя финансовую устойчивость и возможность инвестировать в развитие производства».

Повышение производительности хозяйств

Использование современной техники позволяет выполнять сезонные работы в оптимальные агротехнические сроки, что напрямую влияет на урожайность и качество продукции.

Новые машины отличаются большей производительностью, экономичным расходом топлива, высокой надежностью и широкими возможностями автоматизации. В результате снижаются эксплуатационные расходы, уменьшается количество простоев и повышается эффективность использования трудовых ресурсов.

Рост спроса на отечественную технику

В последние годы заметно увеличился интерес сельхозпроизводителей к российской технике, а также к машинам производителей из дружественных стран. На первый план выходят такие факторы, как доступность сервисного обслуживания, наличие запасных частей, сроки поставки и стоимость владения техникой.

Это способствует более диверсифицированной структуре лизинговых портфелей и расширяет возможности хозяйств при выборе оптимального решения.



Гибкие условия финансирования

Особенность сельскохозяйственного производства — выраженная сезонность денежных поступлений. Доходы большинства хозяйств напрямую зависят от сроков уборочной кампании и реализации урожая.

Поэтому одним из важных преимуществ лизинга является возможность учитывать специфику агробизнеса при формировании графика платежей. Это помогает синхронизировать финансовую нагрузку с поступлением выручки и более эффективно управлять денежными потоками.

Стимулирование технологической модернизации

Современное сельское хозяйство активно внедряет технологии точного земледелия, цифровые системы управления техникой, спутниковую навигацию и автоматизированный контроль выполнения полевых работ. Все чаще предметом лизинга становятся высокотехнологичные тракторы, зерноуборочные и кормоуборочные

комбайны, посевные комплексы, опрыскиватели и другая техника, оснащенная интеллектуальными системами управления.

Таким образом хозяйства не только обновляют парк машин, но и повышают общую эффективность производственных процессов.

Поддержка долгосрочного развития отрасли

Модернизация сельхозтехники является одним из факторов повышения конкурентоспособности российского агропромышленного комплекса. Современные машины позволяют увеличить производительность, снизить себестоимость производства и эффективнее использовать ресурсы хозяйства.

В этих условиях лизинг остается важным инструментом инвестиционного развития отрасли. Он помогает аграрным предприятиям последовательно обновлять парк техники, адаптироваться к новым технологическим требованиям и реализовывать долгосрочные планы по развитию производства без существенного отвлечения собственных финансовых ресурсов.

TEBOIL представил ИИ-агента по смазочным материалам

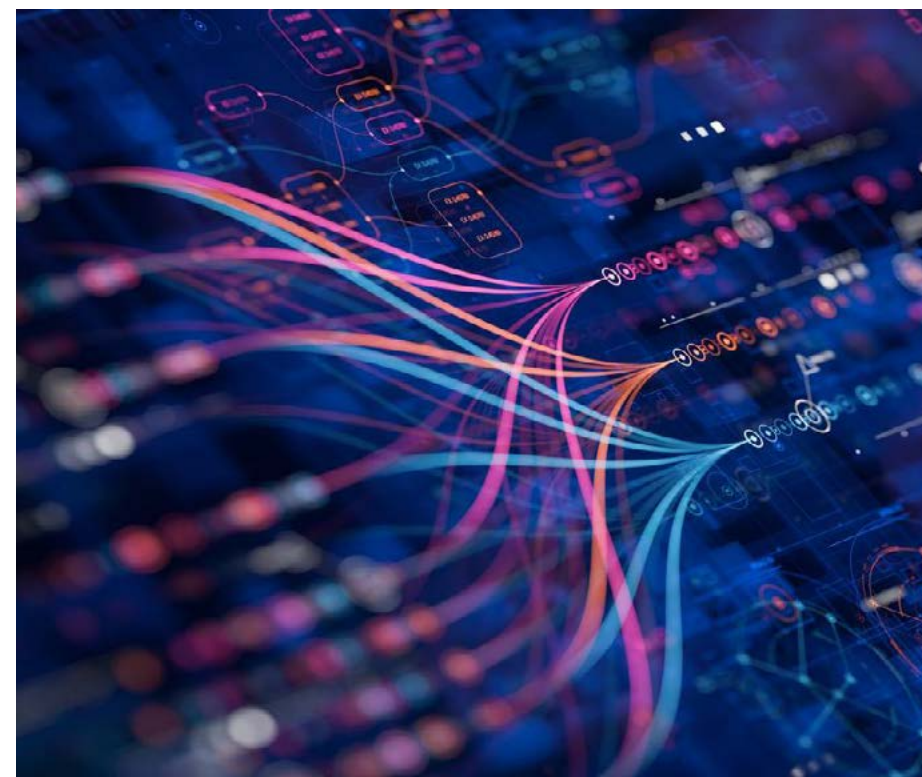
На сайте TEBOIL заработал ИИ-агент — чат-бот на базе технологий искусственного интеллекта и больших языковых моделей, разработанных Yandex AI Studio совместно с командой TEBOIL. Решение отвечает на вопросы автомобилистов и бизнес-клиентов о смазочных материалах TEBOIL (более 140 продуктов) и помогает быстро подобрать масло нужной вязкости и спецификации. ИИ-агент автоматически обрабатывает тысячи обращений в день и работает круглосуточно, помогая клиентам быстро получить точную информацию о смазочных материалах. Проект реализуется при участии специалистов Yandex B2B Tech — бизнес-группы Яндекса, которая специализируется на технологических решениях для корпоративных клиентов, и её партнера, компании Neoflex.

«Проект с TEBOIL показывает, что платформенные ИИ-инструменты позволяют производственным компаниям, специализирующимся на технологически сложной продукции, например, смазочных материалах, быстро запускать прикладные ИИ-решения. Yandex AI Studio помогает стандартизировать работу с данными о продукции и получить измеримый бизнес-эффект без значительных затрат на собственную разработку», — прокомментировал Александр Черников, операционный директор Yandex Cloud (входит в бизнес-группу Yandex B2B Tech).

«В этом проекте для нас было важно не просто автоматизировать ответы на типовые вопросы, а создать инструмент, который помогает быстрее разобраться в продукте там, где требуется точная техническая консультация и цена ошибки в подборе высока. Для TEBOIL это возможность повысить качество и эффективность клиентского сервиса, а для клиентов — удобный ИИ-сервис для получения необходимой информации по смазочным материалам», — отметил Роман Сорокин, руководитель департамента Искусственного Интеллекта компании Neoflex.

Новый ИИ-ассистент TEBOIL обрабатывает клиентские запросы без участия оператора, автоматически определяя сценарий обращения и формируя релевантный ответ. В основе решения лежит агентная архитектура на базе генеративной модели YandexGPT и подхода RAG (Retrieval Augmented Generation) — подход, при котором генерация ответа большой языковой модели осуществляется на основе данных, полученных в результате обращения к заранее подготовленной базе знаний), благодаря которым система анализирует запрос пользователя, определяет сценарий обращения и использует базу знаний и специализированные инструменты для работы с продуктовой и технической информацией TEBOIL.

На текущем этапе сервис выполняет три ключевых сценария: отвечает на популярные вопросы,



подбирает смазочные материалы по спецификации и классу вязкости, а также работает с технической документацией и физико-химическими параметрами продукции. По итогам тестирования точность ответов в этих сценариях превысила 90%. В дальнейшем количество тем и сценариев применения сервиса будет расширяться по мере развития проекта. Прогнозируемое число запросов, которое будет обрабатывать ИИ-агент без привлечения технического специалиста, составит более 10000.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Пользователь отправляет запрос через чат-бот на сайте. Если тема обращения совпадает с одним из сценариев, ИИ-агент формирует и выдает автоматический ответ. В случае, если подходящего сценария не находится, клиенту предоставляется

возможность связаться со специалистами TEBOIL. При этом система анализирует обращения пользователей, что позволяет выявлять новые клиентские сценарии и повышать качество консультаций и сервиса. На постоянной основе происходит «дообучение» модели, благодаря чему ассистент постоянно обновляет свои знания и увеличивает долю запросов, обрабатываемых без привлечения специалиста.

Представители бренда TEBOIL отмечают, что наибольший бизнес-эффект от внедрения ИИ-агента будет достигнут за счет роста скорости обслуживания и дальнейшего масштабирования на другие направления бизнеса. Запуск решения заложили технологическую основу для дальнейшего развития ИИ-сервисов.

Официальный дилер
ООО Компания "УРАЛПРОМСЕРВИС"

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



Российское производство спецтехники: сложный период закончится?

Большинство сегментов спецтехники и коммерческого транспорта сейчас проходит период коррекции и стагнации. Производство развивается значительно медленнее, чем виделось изначально при введении санкций против России и заградительных мер с нашей стороны. Попытаемся разобраться, что происходит в машиностроительном секторе и каковы его перспективы.

КАК СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО В 2026-М?

С 2020 по 2024 год российское специализированное машиностроение демонстрировало рост, но по итогам 2025 года сократило объемы на 19% относительно АППГ до 486,2 миллиарда рублей, а отгрузки на внутреннем рынке сократились на 18%, до 456,7 миллиарда рублей, согласно данным ассоциации «Росспецмаш», озвученным на конференции «Развитие производства сельскохозяйственного, строительного-дорожного и пищевого машиностроения в России».

Дальше ситуация еще больше усложнилась. В первом квартале 2026 года, по данным ассоциации, произошло двукратное сокращение рынка дорожно-строительной техники. Так, поставки мини-погрузчиков сократились более чем в три раза в годовом выражении — до 55 единиц, гусеничных бульдозеров и экскаваторов — более чем в пять раз, до 29 и 9 штук соответственно. Отгрузки катков снизились на 20%, до 12 единиц, автогрейдеров — на 3%, до 31 машины, отгрузки кранов-трубоукладчиков полностью прекратились. Исключением стали фронтальные погрузчики, отгрузки которых выросли на 65%, до 99 единиц, и экскаваторы-погрузчики — 95 шт. (+19%).

Квартальный показатель по отгрузке ДСТ оказался худшим за последние шесть лет.

ОТГРУЗКИ РОССИЙСКОЙ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК В ЯНВАРЕ-ИЮНЕ 2026 ГОДА

ИСТОЧНИК: «РОССПЕЦМАШ».

KOMMERSANT.RU

	Объем поставок (шт.)	Изменение год к году (%)
Краны-трубоукладчики	10	-56,5
Мини-погрузчики	138	-64,4
Фронтальные погрузчики	158	53,4
Автогрейдеры	80	11,1
Гусеничные бульдозеры	102	-53,8
Экскаваторы	44	-16,7
Экскаваторы-погрузчики	253	16,1
Катки	32	-5,9

Что касается собственно производства, в первой половине 2026 года российские производители сельхозтехники увеличили объемы поставок на внутреннем рынке на 50%, доля отечественных предприятий достигла 53%. По остальным видам специальной техники прогресс околонулевой или отрицательный.

Темпы падения продаж замедлились, на рынок продолжают давить дорогие кредиты, сокращение строительной активности и избыточные запасы импортных машин — по мнению многих игроков

рынка, в текущем году ситуация складывается по наихудшему сценарию. Объем строительных работ в первом квартале 2026 года, по подсчетам Росстата, составил 2,91 трлн руб., что на 10% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом субсидии на деятельность госкомпаний «Автодор» были сокращены с 209,5 до 188,8 миллиарда рублей. Как писал «Коммерсантъ», на ремонт и содержание федеральной сети в этом году выделено 432 млрд рублей вместо прежних 443. Денис Смыслов, технический директор «Митракса», заявил в беседе с «Ведомостями», что господдержка работает в качестве предоставления скидок или возврата утильсбора, но при резком снижении реализации техники дисконт в 10–30% ее стоимости не оживляет спрос. Добавим, что под давлением китайской техники завоза прошлых лет, которая до сих пор не распродана или изъята за неплатежи, сохраняется сильная затоваренность дилерских складов и стоков лизинговых компаний.

По итогам полугодия, по информации «Росспецмаша», продажи новой российской дорожно-строительной техники (ДСТ) на внутреннем рынке сократились на 30,2% относительно АППГ, до 14,8 млрд рублей. Рост отгрузок на фоне низкой базы показали сегменты фронтальных погрузчиков (+53,4%), экскаваторов-погрузчиков (+16,1%) и автогрейдеров (+11,1%). Падение продаж зафиксировано по мини-погрузчикам — на 64,4%, кранам-трубоукладчикам — на 56,5%, гусеничным бульдозерам — на 53,8%, экскаваторам — на 16,7% и каткам — на 5,9%.





Дмитрий Бабанский, партнер SBS, в интервью газете «Ведомости» заявлял, что ключевой причиной ухудшения ситуации выступает завышенная ключевая ставка. Дороговизна кредитов и лизинговых программ вынуждает строительные компании откладывать обновление техники. Снижение объемов работ в жилищном и дорожном строительстве привело к падению спроса на новые машины. По словам эксперта, рынок также испытывает давление со стороны импорта: в начале 2026 года дистрибьюторы активно завозили китайскую технику перед повышением утилизационного сбора, что создало избыточные запасы и обострило конкуренцию. Дополнительно укрепление национальной валюты сделало импортное оборудование более доступным.

Согласно статистике «Авито Авто», в первой половине года лидером среди новой дорожно-строительной техники из Китая стал бренд Lonking, на долю которого пришлось 10,5% всех покупок. За ним следуют Griffon (6,2%), XCMG (5,3%), LiuGong (5,2%) и Zoomlion (4%). Что касается поддержанной техники, самым востребованным марочным знаком оказался JCB с долей рынка 8,5%. В топ-5 также вошли Komatsu (4%), отечественный производитель «Амкор» (3,3%), Caterpillar (3,2%) и КАМАЗ (3,1%).

В сегменте коммерческого транспорта, по данным агентства АВТОСТАТ, за январь – июнь 2026 года продано 31 668 новых легких коммерческих машин (падение на 19–21% к аналогичному периоду 2025 года). При этом производство в первом квартале просело на 30,1%, затем стало постепенно корректироваться. Лидером этой части рынка остается марка ГАЗ. Объем реализации новых средних и тяжелых грузовиков уменьшился на 16% по сравнению с АППГ. Абсолютным лидером рынка остается отечественный КАМАЗ, который занимает около 35–40% общего объема продаж новых машин и

демонстрирует уверенный рост с результатом более 8 600 проданных машин за полугодие.

Совокупно доля российских брендов достигла 52,3–58% в зависимости от методики подсчета и сегмента техники. Например, на конференции «РоАД» были озвучены данные, что доля отечественных машин выросла до 58%, или 14 328 проданных единиц.

Если смотреть в целом по рынку спецтехники и коммерческого транспорта, доля РФ в общем объеме продаж составляет около 14–20%: отечественные заводы удерживают более или менее стабильные позиции в сегментах автокранов, полуприцепов, сельскохозяйственной и тяжелой карьерной техники. Несмотря на сложную ситуацию, предприятия стремятся разрабатывать новинки. На СТТ Экспо-2026, например, завод «ДСТ Урал» представил фронтальный погрузчик L450E с инновационной электромеханической трансмиссией, UMG показал новый полноповоротный гидравлический перегружатель E350WH, Рыбинский завод дорожных машин презентовал усовершенствованные дорожные катки и компактный фронтальный погрузчик для города, КАМАЗ привез новый седельный тягач семейства K5 с колесной формулой 6x4 КАМАЗ-65956 и трехосный зерновоз этого же поколения КАМАЗ-65657, а «Урал» – компактный полноприводный грузовик Урал 80 (4x4) с КМУ. Это лишь некоторые примеры. Новинки есть, и некоторые из них имеют отличные перспективы и по-настоящему были долгожданными, но общение с представителями заводов оставило неоднозначное впечатление: многие модели «вымучены» предприятиями и далеки от изначальной задумки.

Не спасает ситуацию и локализация иностранных брендов. Исторически в России существовал пул крупных локализованных заводов западных, японских и американских концернов, которые производили технику непосредственно внутри страны:

до 2022 года Caterpillar, Komatsu, Hitachi, Volvo имели собственные сборочные заводы в Тосно, Ярославле, Твери, Калуге, но четыре года назад они полностью остановили производство. Китайские же производители делают ставку на прямой импорт готовой техники из Китая. В результате доля локализованных иномарок находится на околонулевом уровне. Полноценных заводов с высоким уровнем локализации производства спецтехники китайские бренды в России пока не построили, ограничиваясь развитием дилерских и сервисных сетей. Хотя подвижки в этом направлении есть, но эти машиностроительные проекты, как правило, реализуются силами российских компаний.

Одним из успешных примеров в грузовом сегменте являются машины JAC, которые контрактно собирают на мощностях ПАО «КАМАЗ» и группы «Соллерс». Активно идут разговоры о локализации Shacman. Подробно этот проект мы обсудили в интервью с генеральным директором ООО «Шакман Моторс» Вадимом Валерьевичем Зейфертом. Игроки рынка считают, что с учетом потребностей российского рынка и растущего интереса потребителей к грузовикам китайских брендов локализация производства в России выглядит вполне вероятной. Представители китайских марок подтверждают заинтересованность ключевых брендов. По спецтехнике ситуация гораздо сложнее. Можно назвать группу компаний «ЛОНМА-ДИ/КВИНТАДИ», которая намерена расширить производство локализованной техники Lovol на бывшем заводе Caterpillar в Тосно в Ленинградской области. Сообщалось также, что Sany Heavy Industry интересуется локализацией производства в России, представители бренда обсуждали специнвестконтракт (СПИК) с Минпромторгом.

Тем не менее правительство РФ стимулирует перенос производств внутрь страны. Ожидается, что это заставит крупные китайские концерны перейти от чистого импорта к открытию локальных сборочных площадок в России.

Добавим, что при этом экспорт жив, правда, лишь в отдельных группах техники. По данным Министерства промышленности и торговли РФ, российские компании за январь – май 2026 года реализовали на внешние рынки специализированную технику и оборудование на сумму 9,31 млрд рублей (без НДС). Этот показатель уже близок к половине годового оборота за 2025 год, который составил 18,65 млрд рублей. Лидером экспортной структуры выступают сельскохозяйственные тракторы.

ЧТО ИЗМЕНИТСЯ В 2027-М?

В 2026 году российское производство спецтехники проходит через период коррекции и адаптации к новым вызовам. По мнению Дениса Смыслова, производителя ДСТ столкнулись с кризисом, которого современное машиностроение еще не испытывало. В этой ситуации господдержка отечественного производителя может стать основой для поддержания конкурентоспособности продукции, но ключевой фактор спроса – объем дорожно-строительных работ.



Что касается господдержки, ассоциация «Росспецмаш» выступает катализатором мер стимулирования отечественного машиностроения. Здесь регулярно подчеркивают, что для дальнейшего развития производства спецтехники в России необходимо продолжать защищать внутренний рынок и усиливать меры поддержки отечественных предприятий. Сложно переоценить важность укрепления технологического суверенитета и снижения зависимости от импорта, в том числе в группах техники, которую пока не изготавливают. Наряду с субсидированием научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ значимую роль продолжают играть программы Фонда развития промышленности, поддержка затрат на реинжиниринг, компенсации от Минпромторга и утилизационный сбор.

Объемы нового дорожного строительства снижаются по сравнению с 2025 годом на фоне пересмотра финансирования. Федеральные вложения в региональную и местную дорожную сеть снижаются на 9,5% в текущих ценах к 2025 году, относительно прежних планов финансирование регионов урезали на 14%, до 321,8 млрд руб. Аналитики компании «Промстройматериалы» подсчитали, что по итогам первого полугодия 2026 года построено на 56,3% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объем ввода дорог после реконструкции, напротив, вырос на 26,3%. По информации Минтранса РФ, сокращение протяженности вновь строящихся и реконструируемых участков

оценивается экспертами более чем на 60%.

Объем общестроительных работ в первом полугодии сократился на 5% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года, согласно данным НААСТ на базе статистики Росстата, и составил 7,49 триллиона рублей. Суммарный объем инфраструктурных расходов региональных бюджетов в первом полугодии 2026 года, согласно расчетам на основе данных Единого портала бюджетной системы России, составил 536,5 млрд руб., на 30,3% меньше в текущих ценах, чем за АППГ.

Помимо этих базовых драйверов в «Росспецмаше» назвали другие факторы и направления развития рынка специальных и грузовых машин на текущий и ближайшие годы. В числе ключевых сдерживающих факторов эксперты выделяют падение платежеспособности потребителей, низкую прибыльность бизнеса, уменьшение объемов работ практически во всех секторах экономики, где задействована техника: строительстве, сельском хозяйстве, добыче, грузоперевозках и других. Представители ассоциации подчеркивают, что многие предприятия продолжают эксплуатировать технику «до последнего», откладывая ее обновление.

Кроме того, к негативным тенденциям отнесены рост закредитованности малого и среднего бизнеса, сокращение финансирования крупных проектов с участием государства, постепенное возвращение на российский рынок брендов из недружественных стран, увеличение затрат на складскую логистику, снижение объемов перевозок, сокращение закупок

со стороны государственных корпораций. Также в профессиональном союзе отмечают «критическое финансово-экономическое состояние большинства предприятий».

Соответственно, прогнозы по рынку ДСТ в целом по российскому производству по итогам года пессимистичные, в лучшем случае консервативные. Дмитрий Бабанский полагает, что продажи будут на уровне прошлого года (по данным «Росспецмаша», 54,7 миллиарда рублей).

Разумеется, на рынках будут сказываться растущий – и, что важно, прогнозируемо растущий – утилизационный сбор, жесткая монетарная политика, наращивание доли китайских брендов. Машины из КНР перестали быть дешевой альтернативой, теперь это текущий индустриальный стандарт. Ожидается существенное снижение и по объемам лизинга. Падение объема нового бизнеса по ДСТ, по оценкам экспертов, может составить 40–50%.

Перспективы на 2027 год большинству игроков рынка видятся пессимистичными или сдержанными. При этом государство видит возможность роста. Согласно целевому сценарию правительства, к 2030 году уровень технологической независимости должен достичь 90% для легких коммерческих автомобилей, грузовиков и автобусов, а к 2035 году долю российской продукции на внутреннем рынке новой автомобильной техники планируют довести до 80%. Относительно спецтехники планы более сдержанные, но руководство ждет от машиностроительного сектора рывк

Как оценивать своих контрагентов: полное руководство по защите бизнеса

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

ЗАЧЕМ ВАС ОБМАНЫВАЮТ: ТРИ РЕАЛЬНЫЕ УГРОЗЫ ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНОГО КОНТРАГЕНТА

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

- Финансовые потери и срыв сделки:**
- Он не отгрузит товар, который вы уже оплатили.
 - Не оплатит вашу поставку.
 - Окажется компанией-однодневкой, которая исчезнет после предоплаты.

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

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

ПО КАКИМ КРИТЕРИЯМ ОПРЕДЕЛИТЬ НЕДОБРОСОВЕСТНОГО КОНТРАГЕНТА

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

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

- 2. «Массовость» директора или адреса.** У генерального директора или юридического адреса значатся десятки других компаний.
- Чем опасно: классическая схема для мошеннических и транзитных операций. Проверить можно бесплатно в выписке ЕГРЮЛ.

- 3. Нулевая или серая отчетность.** Компания сдает нулевую отчетность или показывает мизерные обороты, не соответствующие запланированной с вами сделке.
- Чем опасно: налоговая откажет вам в вычетах по НДС и списании расходов, так как контрагент не ведет реальную деятельность и не платит налоги

- 4. Компания-невидимка.** Нет собственного сайта, контактов, упоминаний в отраслевых источниках. Невозможно найти отзывы или установить контакт с реальными сотрудниками.
- Чем опасно: вы не сможете доказать налоговой реальную деятельность контрагента. Отсутствие публичной активности — красный флаг.

- 5. Нет активов для работы.** У компании-производителя нет станков, у торговой компании — складских помещений, у логистической — транспорта.
- Чем опасно: контрагент не способен исполнить контракт физически. Для выполнения договора привлекут неизвестных субподрядчиков, что грозит срывами сроков и низким качеством.

- 6. Отсутствие кадров.** В отчетности указана среднесписочная численность 0-1 человек. Нет данных о ключевых специалистах: инженерах, технологах, водителях.
- Чем опасно: некому выполнять работу. Договор также могут передать непроверенным субподрядчикам.

- 7. Нет лицензий и допусков.** Компания работает в лицензируемой сфере, например, в перевозках, строительстве, услугах, но не имеет необходимых разрешений.
- Чем опасно: сделку могут признать недействительной. А госорганы могут временно закрыть

контрагента-нарушителя — вы рискуете остаться с крупными убытками.

Финансовые критерии

1. «Транзитные» платежи и цепочки контрагентов.

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

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

- 2. Расчеты только через один, часто ненадежный банк.**
- Все операции контрагента проводятся только через один малый или региональный банк.
- Чем опасно: высокий риск внезапной блокировки счетов партнера по решению ФНС. Это приведет к просрочке оплаты по контракту, штрафам и убыткам.

- 3. Дробление бизнеса: создание нескольких юрлиц вместо одного.**
- Один владелец регистрирует множество мелких фирм в одной сфере, чтобы искусственно занижать обороты и применять налоговый спецрежим.
- Чем опасно: ФНС может переквалифицировать все сделки внутри группы. Ваш контракт с одним из участников схемы проверят на трансфертное ценообразование, что грозит доначислением налогов.

- 4. Отсутствие реальных расходов на деятельность.**
- У компании значительные доходы, но в отчетности нет затрат на аренду, зарплату, логистику или сырье.
- Чем опасно: это 100%-ный признак фирмы-однодневки. ИФНС отменит все ваши налоговые вычеты по сделке — вычит по НДС и списание расходов.

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

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

КАК АВТОМАТИЗИРОВАТЬ ПРОВЕРКУ КОНТРАГЕНТОВ

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

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

Разберем на конкретном примере.

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

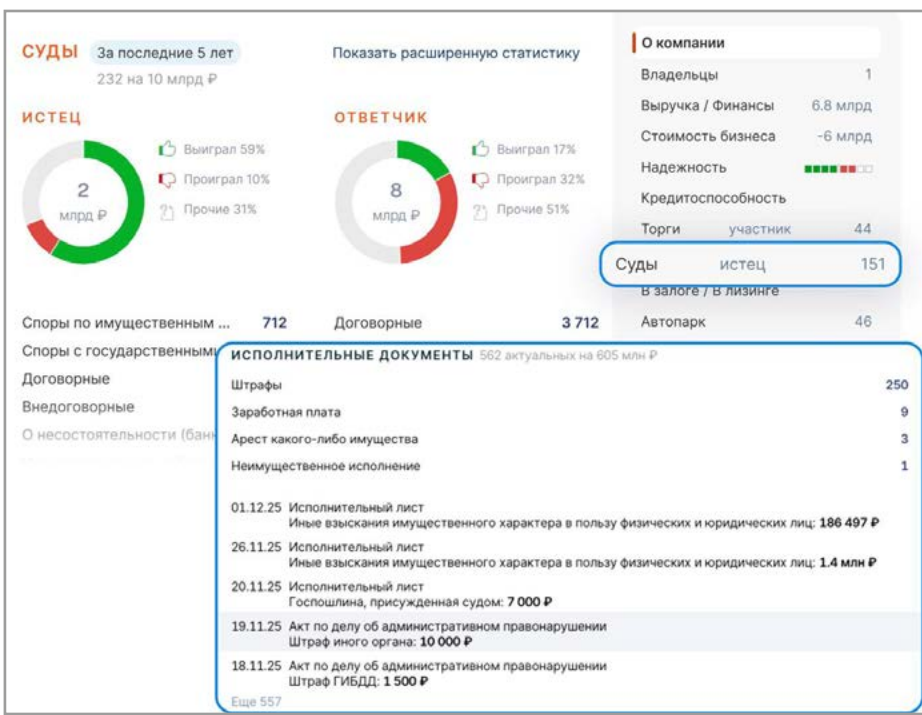
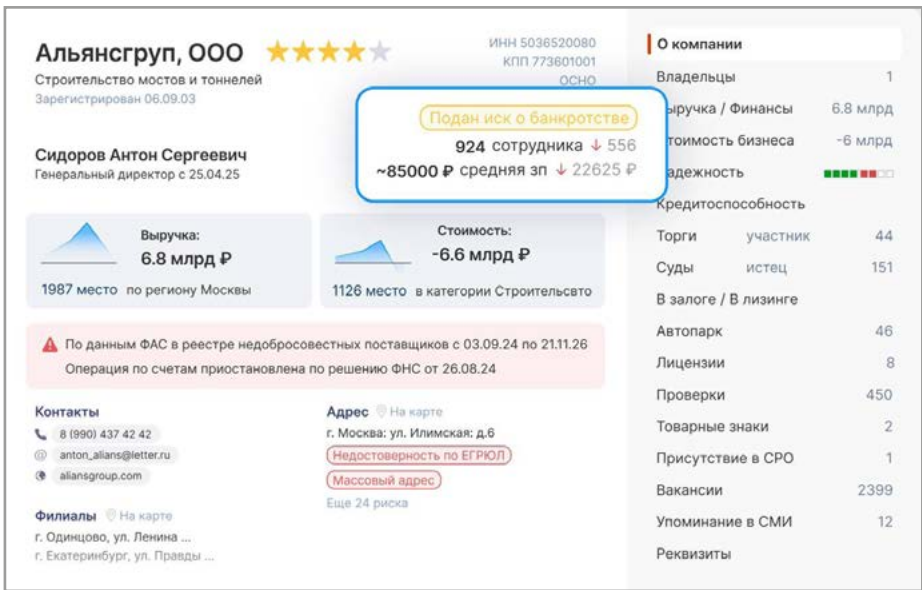
1. Подан иск о банкротстве. В Saby Profile есть ранее уведомление по ликвидации компании. То есть система сигнализирует, когда компания еще только подала заявление в ФНС о том, чтобы их ликвидировали.
2. За последний год количество сотрудников сократилось на 37%, зарплата снизилась на 20%. А это значит, компания пытается освободить свои активы увольнением сотрудников, либо сотрудники сами бегут из этой компании.
3. Операции по счетам приостановлены по решению ФНС.
4. Компания входит в реестр недобросовестных поставщиков.
5. Более 20 компаний по одному адресу — подозрение на фирму-однодневку.
6. Отметка о недостоверности сведений в ЕГРЮЛ.

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

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

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

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



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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

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

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



День строителя 2026

День строителя в 2026 году занял сразу несколько площадок в центре Екатеринбурга – Исторический сквер и прилегающую часть улицы Ленина. Праздник состоялся 8 августа. Хедлайнером стала группа Uma2rman.



День строителя в 2026 году занял сразу несколько площадок в центре Екатеринбурга – Исторический сквер и прилегающую часть улицы Ленина. Праздник состоялся 8 августа. Хедлайнером стала группа Uma2rman.

На Плотинке расположилось более тридцати развлекательных площадок для всех возрастов.

Гостей праздника ждало экстремальное шоу с трюками на вело- и мототехнике от компании «Астра». Трюки от Mad Toys, Gravity и Ивана Макушева, мотобол, прыжки, мототакси и заезд на беговелы для малышей.

Все желающие смогли поучаствовать в конкурсах и прокатиться на мотоквадротакси, посмотреть на матч легенд мотоболла.

По традиции, на проспекте Ленина располагалась крупная выставка строительной техники: от мини-погрузчиков до больших экскаваторов. Зрители смогли увидеть колесные и гусеничные экскаваторы, погрузчики и тягачи, самосвалы, автокраны, буровые установки и даже розовый экскаватор — всего более 80 машин, применяемых в строительстве и эксплуатации, от гигантских до суперкомпактных.

С 10 утра на этой площадке прошли этапы конкурса «Уральский экскаватор» — соревнование в точности и скорости для профессиональных операторов.

Порадовал детей и девушек и стал ярким фоном для фото экскаватор в стиле «розового фламинго». Для всех так же работал подъемник — с высоты 30 метров все площадки видно как на ладони!

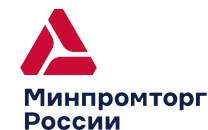




Масштабное событие горной отрасли в России

«Рудник»

официальная поддержка:

Торгово-промышленная
палата Российской ФедерацииПравительство
Свердловской областиНП «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



Foton Galaxy вернулся на российский рынок

ООО «Стеллар Мотор Рус», официальный дистрибьютор коммерческой техники Foton в России, возобновил продажи флагманской модели — седельного тягача Foton Galaxy. Это произошло после приостановки ОТТС и проведения отзывной кампании, в результате которой были выполнены все требования Росстандарта.



Впервые Foton Galaxy 4x2 был представлен в РФ на выставке COMvex 2023. Дистрибьютор собрал отзывы с потенциальных покупателей техники, и уже осенью 2024 года на рынок была выведена модель, доработанная с учетом пожеланий российских эксплуатантов.

Действие ОТТС на Foton Galaxy было приостановлено по итогам проверки Росстандарта летом 2025 года. В рамках организованной дистрибьютором отзывной кампании на машинах заменили боковые светоотражающие устройства и таблички изготовителя, откалибровали ручной тормоз, обеспечили герметичность установки впускного патрубка турбокомпрессора, устранили нарушения

активации устройств вызова экстренных оперативных служб. После выполнения всех требований регулятора в июле 2026 года действие сертификата соответствия было восстановлено.

Двухосный тягач Foton Galaxy полной массой 18 тонн предназначен для магистральных перевозок. По уровню оснащения он сопоставим с европейскими аналогами и обеспечивает повышенный комфорт и безопасность водителя в дальних рейсах.

Грузовик доступен в двух модификациях: с шестицилиндровым двигателем Cummins X13 (с системой впрыска Common Rail) мощностью 520 л.с. и 560 л.с. в сочетании с автоматизированной или

роботизированной 12-ступенчатой трансмиссией ZF Traхon. Опционально силовая линия Foton Galaxy может оснащаться ретардером. Расход дизельного топлива у новых двигателей мощностью в 520 и 560 л.с. снижен на 4% в сравнении с расходом двигателей Cummins предыдущего поколения.

Водителю доступен широкий набор интеллектуальных помощников: системы кругового обзора, слежения за дорожной разметкой (LDW) и дистанцией до впереди идущего автомобиля (FCW), динамической стабилизации (ESC) и антипробуксовки (ASR), а также системы контроля давления и температуры в шинах (TPMS). Помимо перечисленных электронных ассистентов, в базовую комплектацию



включен автономный жидкостный подогреватель Webasto. Кроме того, Foton Galaxy является первым среди китайских тягачей 4x2, в базовую комплектацию которого включены матричные светодиодные фары головного света, не ослепляющие водителей автомобилей во встречном потоке.

Просторная кабина укомплектована сиденьем Grammer с функциями подогрева, вентиляции и — тоже впервые в сегменте китайских магистральных грузовиков — массажа. Салон с холодильником, множеством мест для хранения и встроенным автономным отопителем оснащен нижним спальным местом, ширина которого является самой большой среди аналогов и составляет 1010 мм.

Стоимость модели составляет от 7 640 000 рублей. Заводская гарантия — 3 года без ограничения пробега.

Серийный Foton Galaxy с двигателем мощностью 560 л.с. и пакетом ADR (для перевозки опасных грузов) был представлен в рамках выставки

ComAutoTrans 2026. Машина полностью удовлетворяет требованиям ДОПОГ. В состав спецпакета включены тахограф Drive Smart КЗИ Ex, система пожаротушения моторного отсека, заземлительная цепочка, проблесковые маячки, огнетушители ОП-6 в пеналах, противоткатные упоры, лопата и автономные взрывозащищенные фонари. Кроме того, модель оснащена набором СИЗ, инструментом для аварийного ремонта, навигацией «Сигнал S-4752» с картой ЭРА-ГЛОНАСС, двумя датчиками уровня топлива «Эскорт Лайт ТД-150» и комплексом видеорегистрации Carvis.

«Возобновление продаж Galaxy — это полноценный рестарт флагмана Foton на российском рынке, подтверждающий стратегический курс компании на укрепление позиций в сегменте тяжелых грузовиков. Участие в выставке стало для бренда возможностью продемонстрировать актуальную технику, доработанную под текущие запросы перевозчиков. Мы уверены в надежности этой машины и готовы обеспечить клиентам стабильные поставки, бесперебойный доступ к оригинальным

запчастям и полноценную сервисную поддержку», — сообщил руководитель отдела корпоративных продаж ООО «Стеллар Мотор Рус» Дмитрий Зубанов.

На территории России действуют более 70 дилерских центров по продажам и сервисному обслуживанию коммерческого транспорта Foton. Дистрибьютор постоянно пополняет центральный склад оригинальных запчастей, масел и расходных материалов, полностью покрывая потребности рынка. Сервисные контракты от ООО «Стеллар Мотор Рус» позволяют транспортным компаниям четко планировать бюджет и снижать нагрузку на собственные технические службы.

Для покупателей Galaxy разработаны специальные продукты в рамках фирменной программы «Фотон Финанс». Конечным клиентам предлагаются лизинговые программы, реализуемые в партнерстве с крупнейшими лизинговыми компаниями России, дилерам — факторинг и поддержка через китайскую страховую госкомпанию Sinosure.

Организатор:

Техническая поддержка:

о́кружной 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

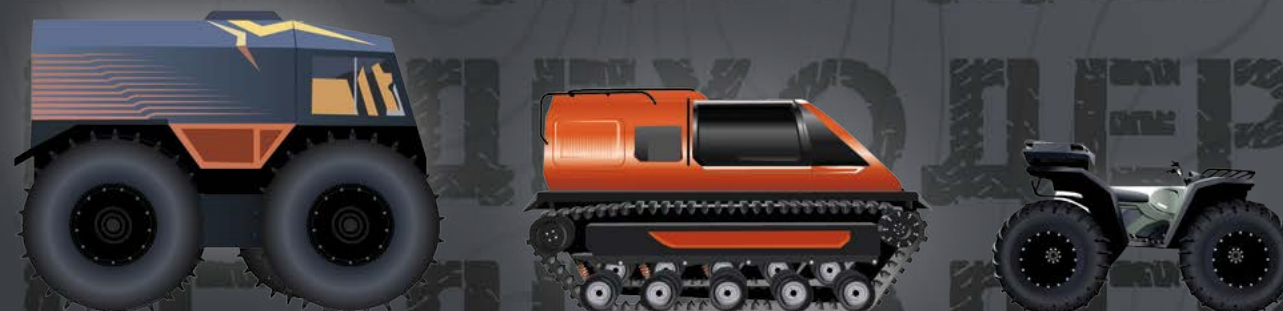


📍 г. Сургут,
СОК «Энергетик»
ул. Энергетиков, 47

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



**ВЫСТАВКА
ВЕЗДЕХОДНОЙ
ТЕХНИКИ**



13-15 НОЯБРЯ 2026

КВЦ «ПАТРИОТ ЭКСПО»

Нефтекамские манипуляторы

Завод «Нефтекамские манипуляторы» выпускает КМУ (1 и 7 тонн), монтажные корзины для высотных работ и запчасти к ним. КМУ НМ — комплексное решение: одна установка заменяет автокран, погрузчик и грузовой транспорт — это сокращает парк техники и снижает издержки. Компания предлагает готовые решения «под ключ»: автомобили с уже смонтированными и настроенными КМУ.



КМУ на 1 тонну — для точных работ в стеснённых условиях: погрузка/разгрузка стройматериалов, паллет, оборудования; коммунальные задачи; обслуживание складов и ТЦ; малоэтажное строительство; эвакуация лёгкой техники, мотоциклов, квадроциклов.

КМУ на 7 тонн — для серьёзных работ: монтаж ЖБИ, металлоконструкций, опор ЛЭП; логистика (контейнеры, станки); коммунальное и дорожное хозяйство; буровые работы; промышленные погрузочные операции.

КМУ НМ адаптируется под задачи: комплектуется лебёдкой (с тросом и гаком), монтажной корзиной, дублирующим или дистанционным постом управления. Доступны также буровой шнек, бензоэлектростанция и задние аутригеры.

Монтажные корзины (одно-, двух- и трёхместные) — доля на рынке более 30 %, лидерство удерживается 13 лет. Производство — свыше 1500 единиц в год. Корзины из высокопрочной стали, используются сертифицированные комплектующие, применяется многоступенчатый контроль качества.



САЙТ: WWW.MIREK.SU
TELEGRAM: [T.ME/MIREK_AVTODOK](https://t.me/MIREK_AVTODOK)
ТЕЛ: +7 927 305 74 26, +7 906 376 22 00,
+7 927 929 67 10



При поддержке



МИНСТРОЙ
РОССИИ

3-я Международная выставка
услуг, технологий и материалов для
ЖКХ и строительства

10—13 ноября 2026

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

ЖКХ

СТРОИТЕЛЬСТВО

БЛАГОУСТРОЙСТВО



utilicon.ru

12+ РЕКЛАМА ГК «ЕВРОЭКСПО»

Организатор



ЕВРОЭКСПО

в рамках

МЕГАПОЛИС ЭКСПО
технологии и решения для современных городов

параллельно



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

