

СПЕЦТЕХНИКА И ТРАНСПОРТ

№03-04
АПРЕЛЬ
МАЙ

25^{лет} СТТ ЭХРО
27-30 мая 2025
Крокус Экспо, Москва



LIUGONG

**СУРОВЫЙ МИР.
НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА.**



Liugong на выставке СТТ Экспо 2025

27-30 мая 2025

Москва, Крокус Экспо

Стенд F1.10



8 800 101 77 79

liugongrussia.ru



РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНОЙ И СПЕЦИАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

18+



Автогрейдер ДЗ-250

- Кабина с встроенной системой защиты оператора ROPS-FOPS, обеспечивает полный визуальный контроль рабочей зоны и комфортные условия оператора
- Модернизированная КПП с системой фильтрации масла и возможностью мониторинга основных параметров, давления смазки, температуры, блокировки пуска ДВС
- Съёмный люк в полу кабины для обслуживания КПП
- Топливный бак с люками для установки дополнительных опций
- Электроподготовка жгутов для подключения опций
- Капотная система с распашными дверцами
- Камера заднего вида

8 (800) 250 49 50
www.umg.ru

Иллюстрация может включать дополнительное оборудование и оснащение.
Представленная информация не является публичной офертой. Реклама.



УЗНАЙ БОЛЬШЕ



ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
КОМПАНИЯ

№1 СМЕЛОСТЬ
БЫТЬ
ПЕРВЫМ

“ЛОЭД”

ЯВЛЯЕТСЯ ОФИЦИАЛЬНЫМ
ДИЛЕРОМ ЗАВОДА “GOODENG”
НА ТЕРРИТОРИИ РФ



<10 ЛЕТ НА
РЫНКЕ

<2.5 к ДОВОЛЬНЫХ
КЛИЕНТОВ

<15 к ПРОДАННОЙ
ТЕХНИКИ



Амурская обл.
г. Благовещенск,
ул. Октябрьская, 173/1,
каб. 406-408

Московская обл.
г. Химки
Елино 4а

8 800 234 04 88

Лоэд-тех.рф

loed.2018@mail.ru



СПЕЦНОВОСТИ

- Маяк усовершенствовал галогенные лампы головного освещения для транспорта Active racing vision +200%
- ЧЗСА будет выпускать более 40 тыс. тонн литейных и кузнечных заготовок
- Вызовы 2025 года для российского специализированного машиностроения обсудили на МЭФ
- ЧЗСА освоил новое направление производства
- Производитель полуприцепов «Сеспель» построит литейное производство
- Завершилась опытно-промышленная эксплуатация российского автокрана-вездехода грузоподъемностью 100 тонн
- «Колнаг» выпустил культиватор-гребнеобразователь для овощеводов
- Делегация завода по производству гидравлики «Саратовдизельаппарат» посетила компанию «ДСТ-УРАЛ» (оба завода входят в ассоциацию «Росспецмаш»)
- На ЧЗСа идут испытания российской системы управления приводом электро- погрузчика
- Новый автоцентр по обслуживанию автобусов ПА3 открыт в Самаре
- Отгрузки российских полуприцепов-зерновозов сократились на 86,8%
- Запущена новая программа льготного лизинга строительно-дорожной и коммунальной техники
- Гусеничные мини-погрузчики ЧЕТРА пополняют парк техники коммунальных служб Москвы
- Первый российский фронтальный погрузчик с сочлененной рамой грузоподъемностью 1.2 тонны завершил тестовые испытания
- Алтайский производитель спецтехники и сельхозмашин представил машину, объединяющую функции самосвала и мულчера
- АО «Курганмашзавод» возобновит серийное производство гусеничных вездеходов ТМ-140
- КЭМЗ показал мини-погрузчик для сельского хозяйства

ПРЕССРЕЛИЗ:

- 10 Рынок лизинга в России: итоги 2024 года и прогноз на 2025-й от компании «Балтийский лизинг»
- 29 Инженеры Sinotruk и Navio работают над созданием автономного грузовика для России
- 44 Вездеходная техника станет эффективным решением для транспортной логистики в горнодобывающей отрасли
- 50 В Нижнем Новгороде стартовало производство новой модели бескапотных грузовых автомобилей «Валдай 18»

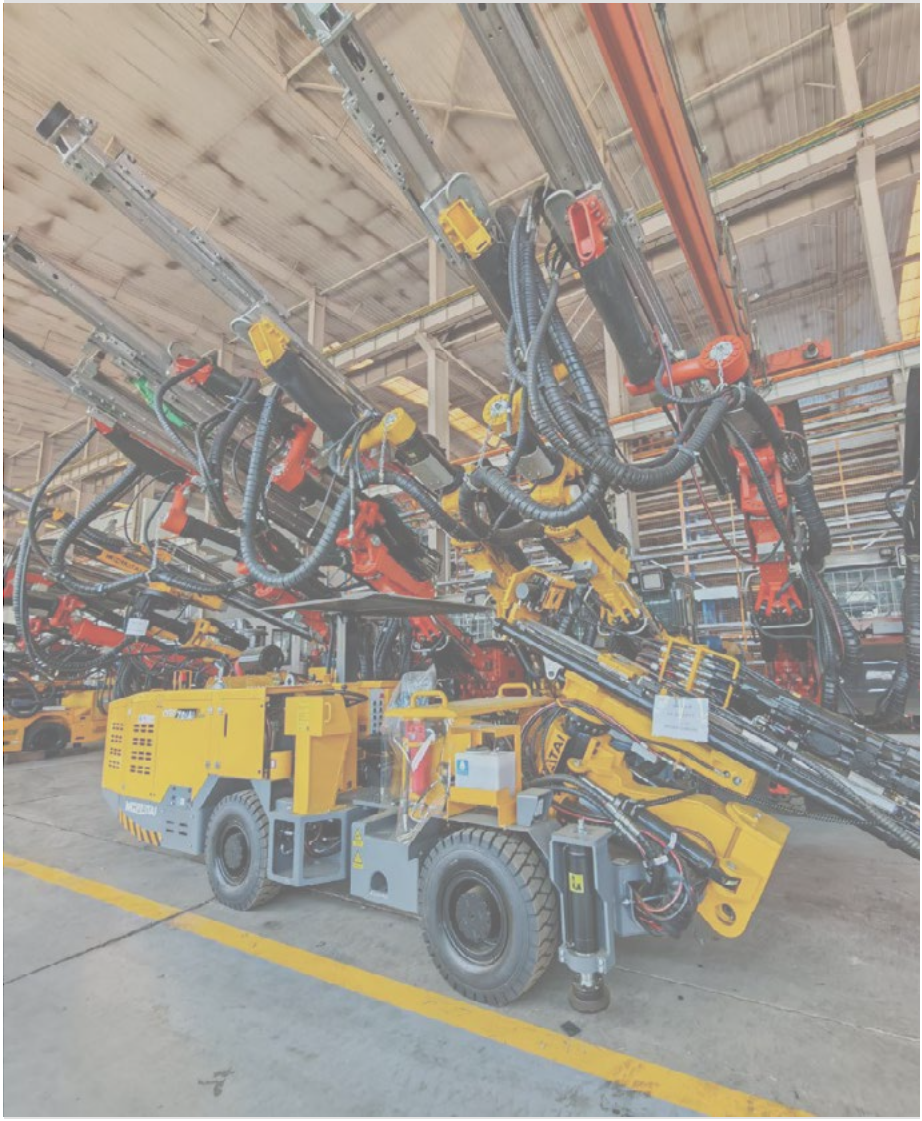
СПЕЦРЕЛИЗ

- 12 Запасные части для спецтехники от компании «ГТ Групп» – надежность и качество с 2015 года!
- 30 Рынок фронтальных погрузчиков: промежуточные итоги и перспективы – 2025
- 34 Прицепная техника: разнонаправленные векторы рынка

ПОСТРЕЛИЗ

- 18 Парад городов-героев к 80-летию годовщины Великой Победы!
- 20 Инновации, сотрудничество, перспективы: встреча новых героев промышленности на выставке MiningWorld Russia 2025
- 24 Урал - Агро 2025
- 28 Автомобили «Валдай» помогают проверить мастерство водителей и механиков на чемпионате AtomSkills от Росатома
- 40 Смоленский завод КДМ и ПАО «КАМАЗ» укрепляют сотрудничество
- 46 «Джак Автомобиль» представит на Wasma 2025 спецтехнику для вывоза мусора на всех среднетоннажных шасси JAC
- 48 Директор Ассоциации «Росспецмаш»: важно защищать свой рынок и своих производителей
- 51 В Иванове благодаря ФРП открыли литейный цех по выпуску комплектующих для спецтехники

4



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

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

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

Учредитель и издатель:
Екатерина Рамильевна Хафизова

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

Корректор: У. А. Смирнова

Дизайнер: Георгий Мартыненко
liberty-studio@bk.ru

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

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

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

Выход в свет: 15 мая 2025 года

Тираж: 10 000 экз.

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

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

Цена свободная

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

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

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

6+

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



МАЯК УСОВЕРШЕНСТВОВАЛ ГАЛОГЕННЫЕ ЛАМПЫ ГОЛОВНОГО ОСВЕЩЕНИЯ ДЛЯ ТРАНСПОРТА ACTIVE RACING VISION +200%

Лампы этой серии были разработаны для автоспорта и дают прибавку в яркости до 200%, более белый свет 3500K и увеличение длины светового луча до 150 м по сравнению со стандартной лампой.

Все предметы на дороге выглядят более контрастно, улучшается реакция и снижается утомляемость пилота. На всех этапах производства МАЯК применяется система Активного контроля качества. Лампы производятся из кварцевого стекла Schott Glass с особым покрытием и обеспечивают сохранность современных пластиковых фар от УФ излучения, повышенную устойчивость к перепаду температур, вибрации и высокому давлению газа в колбе, за счёт чего достигается повышенная эффективность работы. Рекомендованы для специального транспорта, спортивной техники и мотоциклов.

Бренд МАЯК более 20 лет известен на рынке России и стран бывшего Советского Союза как производитель ламп для легковых автомобилей, мотоциклов, коммерческого, специального и спортивного транспорта. Лампы МАЯК успешно поставляются на отечественные автосборочные предприятия и для СТО.

Качество продукции МАЯК подтверждено многими сертификатами, тестами и проверено во время спортивных соревнований в экстремальных условиях низких и высоких температур, вибрации, пыли, грязи, льда и снега, когда все системы транспортных средств и гонщиков работают на пределе своих возможностей.

Важным преимуществом продукции МАЯК многие годы является качество мирового уровня по доступным ценам и постоянно растущий ассортимент. Благодаря такой стратегии и уникальной системе активного контроля качества, бренд МАЯК продолжает оправдывать доверие своих ценителей.



ЧЗСА БУДЕТ ВЫПУСКАТЬ БОЛЕЕ 40 ТЫС. ТОНН ЛИТЕЙНЫХ И КУЗНЕЧНЫХ ЗАГОТОВОК



Чебоксарский завод силовых агрегатов (ЧЗСА) объявил о планах по созданию нового производственного подразделения на базе ООО «Липецкий кузнечный завод» (ЛКЗ, бренд «Липецкая Кузница») до конца марта 2025 года. Это стратегическое решение направлено на ускоренное освоение номенклатуры кузнечного передела и укрепление цепочки поставок в рамках Машиностроительного Кластера Чувашской Республики.

С момента создания объединения в 2022 году оба предприятия активно сотрудничают, к 2030 году на территории ЛКЗ предстоит построить современный завод фасонного литья. Данный проект кроет дефицит, который испытывают машиностроительные предприятия страны и достигает 300 тыс. тонн.

Интеграция двух предприятий позволит выпускать свыше 40 тысяч тонн литейных и кузнечных заготовок, расширить производственные мощности, повысить эффективность работы, а также создать новые рабочие места. Согласно проекту более 50% продукции будет поставляться для нужд предприятий МашКластера Чувашии.

«Расширение производственных мощностей ЧЗСА за счет создания новой площадки знаменует собой важный этап в развитии кооперации между предприятиями Машиностроительного кластера Чувашии. Объединение позволит оптимизировать производственные процессы, начиная с проектирования и изготовления оснастки и заканчивая поставками серийной продукции, что в конечном итоге повысит эффективность работы предприятий кластера», — отметил генеральный директор ООО «Чебоксарский завод силовых агрегатов» Александр Дмитриев.

В результате появления у предприятия собственного кузнечного подразделения ЧЗСА сможет осуществлять полный цикл изготовления компонентов: от штамповки заготовок до поставки обработанных изделий, которые будут доступны как в составе узлов различных компонентов для машиностроительных предприятий, так и производителям агрегатов и запасных частей (ОЕМ). Планируется, что продукция будет поставляться на рынок под новым совместным брендом «ЧЗСА - Липецкая Кузница».

ВЫЗОВЫ 2025 ГОДА ДЛЯ РОССИЙСКОГО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ОБСУДИЛИ НА МЭФ



Директор Ассоциации «Росспецмаш» Алла Елизарова выступила модератором сессии IX Московского экономического форума «Машиностроение 2025 — что год текущий нам готовит: вызовы или их преодоление?», которая прошла 2 апреля.

Среди спикеров выступили Александр Винокуров, учредитель ООО «ВБК РУС», Александр Дмитриев, генеральный директор «Чебоксарского завода силовых агрегатов», Михаил Иванов, учредитель «Ок-Инжиниринг», Вячеслав Пронин, замдиректора Ассоциации «Росспецмаш», Сергей Румянцев, директор центра инженерных разработок ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», Цзянь Лянь, инвестиционный партнёр Beijing Hengse, эксперт в сфере промышленности, производства и геополитики.

Эксперты обсудили примеры достижений отечественных машиностроителей вопреки экономической ситуации, вызовы роста себестоимости производства, падения спроса и вызовы кредитной политики, а также взаимодействие предприятий и государства.

Открывая мероприятие, Алла Елизарова отметила, что некоторое время назад в России были созданы условия для инвестирования в машиностроение. С 2019 года отечественные заводы специализированной техники направили

свыше 45 млрд руб. в строительство новых и модернизацию действующих производственных площадей. Но уже в прошлом году предприятия получили так называемую «прививку от инвестиций». В отраслях наметилась четкая негативная динамика по выпуску продукции и её отгрузкам. Одна из ключевых причин — запредельно высокая ставка ЦБ, которая привела к значительному снижению инвестиционной активности как потребителей техники и оборудования, так и заводов.

Михаил Иванов рассказал о планах предприятия по обратному инжинирингу пищевого оборудования и инвестициях в расширение производства. Самой большой проблемой завода является высокая ставка ЦБ, из-за которой существенно выросла себестоимость выпускаемой продукции. В таких условиях очень тяжело конкурировать с китайскими и европейскими компаниями.

Александр Винокуров обратил внимание участников сессии на серьезное падение на рынке коммерческого транспорта, склады затоварены, заводы сокращают работников, что негативно сказывается на производстве в России комплектующих.

По словам Вячеслава Пронина, всё российское машиностроение и несываемая промышленность в целом находятся сегодня под «тремя ударами». Первый — это политика на охлаждение экономики. Второй — открытость российского рынка для импорта, в том числе и из недружественных стран. Третий — неуверенность в завтрашнем дне и целесообразности инвестиций.

Александр Дмитриев сообщил, что потребители строительно-дорожной и специализированной техники при текущей высокой ключевой ставке предпочитают хранить деньги на депозитах, а не инвестировать в модернизацию парка. Машиностроители же сегодня находятся в очень сложных условиях, когда при рентабельности максимум в 10% им предлагают кредиты под 25%.

Сергей Румянцев подробно рассказал о подготовке кадров для машиностроения в условиях запроса рынка.

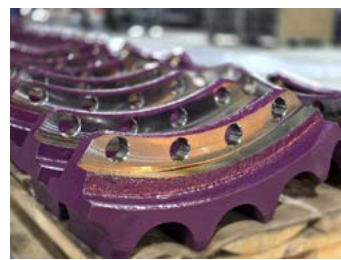
Цзянь Лянь назвал неправильной политику «фискальных консерваторов», когда из России экспортируется сырье, а вырученная за него валюта используется, как Резервный фонд для внутренних инвестиций в инфраструктуру. Политика накопления и зарабатывания денег не подходит для большой страны, которая может быстро создать собственные производственные мощности и создать собственный спрос на собственную продукцию, особенно машиностроительную. И этот процесс может ускоряться с каждым годом. Именно так и делает Китай. Китаю не нужно экспортировать много продукции в США, чтобы получить доллары США на развитие собственных инфраструктурных проектов. Китай создает эти деньги внутри страны, инвестируя их в промышленность и в инфраструктуру.

ЧЗСА ОСВОИЛ НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

Чебоксарский завод силовых агрегатов, известный своими компетенциями и опытом в производстве ходовых систем и комплектующих, освоил новое направление.

С 1 апреля ЧЗСА создал обособленное структурное подразделение под брендом «Липецкая кузница» на базе Липецкого кузнечного завода. Данное решение направлено на оптимизацию процессов и ускоренное освоение номенклатуры кузнечного передела. В результате интеграция двух предприятий клиенты смогут получить комплексную услугу — от разработки оснастки до готового изделия ожидаемого качества. Уже сегодня в номенклатуре предприятия появилась новая продукция, востребованная на российском рынке.

В первую очередь запущено производство секторов (сегментов) ведущего колеса для бульдозерной техники: ДЧ35.01-19-41 (5 зубьев) и ДЧ35.01-19-41-01



(4 зуба). Эти сектора применяются на таких моделях тракторов, как: Т-35.01Я, Т-35.01К, Т-35.02К, Т-500, ТГ-503, ТГ503Я и ТГ-511. Секторы ведущих колес гусеничных бульдозеров являются критически важными элементами ходовой системы и потребители хотят быть уверены в их качестве и надежности, поэтому выбирают проверенных производителей.

Сектора ЧЗСА успешно прошли испытания. Они полностью соответствуют конструкторской документации и по многим параметрам превосходят показатели известных аналогов.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПОЛУПРИЦЕПОВ «СЕСПЕЛЬ» ПОСТРОИТ ЛИТЕЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО



В городе Новочебоксарск готовится к старту новый промышленный проект — завод «Сеспель» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») начинает строительство современного литейного производства на территории особой экономической зоны.

Это не просто расширение существующего предприятия, а создание совершенно новой третьей производственной площадки завода. Запуск производства запланирован на 2026 год, на новой производственной площадке будет организовано около 150 рабочих мест для специалистов различного профиля.

Завод «Сеспель» уже является резидентом ОЭЗ «Новочебоксарск» наряду с такими компаниями как «Химпром», «Авиатор» и мясокомбинат «Звениговский». Новое производство позволит компании расширить линейку выпускаемой продукции и укрепить свои позиции на рынке промышленного оборудования.

ЗАВЕРШИЛАСЬ ОПЫТНО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ РОССИЙСКОГО АВТОКРАНА-ВЕЗДЕХОДА ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬЮ 100 ТОНН

Стреловой самоходный кран-вездеход грузоподъемностью 100 тонн создан «Галическим автокрановым заводом» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») на спецшасси производства «Минского завода колесных тягачей».

В течение трех месяцев автомобильный кран был опробован на различных объектах «Газпром трансгаз Ухта». По результатам испытаний в условиях реальных производственных задач были определены основные технико-эксплуатационные свойства автокрана, проведена оценка эффективности предложенных конструктивных и технологических решений, а также сравнение с импортными аналогами.

«Прошедшая подконтрольная эксплуатация показала, что «Галичанин» имеет большой потенциал и экономическую эффективность при проведении планово-предупредительных ремонтов компрессорных цехов, погрузо-разгрузочных работ на объектах ПАО «Газпром». Внесенные ООО «Газпром трансгаз Ухта» предложения по совершенствованию работы крана приняты в



оперативную проработку», — прокомментировал итоги испытаний директор конструкторского бюро перспективных разработок АО «Галицкий автокрановый завод» Александр Трофимов.

«КОЛНАГ» ВЫПУСТИЛ КУЛЬТИВАТОР-ГРЕБНЕОБРАЗОВАТЕЛЬ ДЛЯ ОВОЩЕВодов



Российский завод «Колнаг» (входит в Ассоциацию «Роспецмаш») выпустил культиватор-гребнеобразователь «Иксион» 4х75 для подготовки почвы под посадку картофеля и посев овощей на капельном орошении.

Модель оснащена комплектом обустройства капельного полива с креплением 4-х катушек и специальными направляющими для точной и бережной прокладки перфорированных лент по центру гребня; а также комплектом ножей и хомутов. Роликовый гребнеобразователь RSRR предназначен для дополнительного прикатывания гребней под посев мелкосемянных культур.

Завод сообщает, что такая комбинация в одной машине позволяет достичь нужной структуры почвы и избавиться от ранних сорных растений в результате сплошного фрезерования на глубину до 15 см, а также сформировать 4 гряды плотной структуры под морковь и другие мелкосемянные культуры.

В случае с обработкой посадок картофеля техника может разрыхлить почву в междурядьях шириной 75 см с одновременным формированием 4-х объёмных гребней мелкокомковатой структуры после посадки клубней до появления всходов высотой в пределах 3-5 см, что способствует доступу к ним воздуха, тепла и влаги.

ДЕЛЕГАЦИЯ ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ГИДРАВЛИКИ «САРАТОВДИЗЕЛЬАППАРАТ» ПОСЕТИЛА КОМПАНИЮ «ДСТ-УРАЛ» (ОБА ЗАВОДА ВХОДЯТ В АССОЦИАЦИЮ «РОСПЕЦМАШ»)

На встрече стороны обсудили разработку и производство компонентов для строительно-дорожной и сельскохозяйственной техники. Инженеры компании «Саратовдизельаппарат» изучили гидросхему машин, осмотрели сборочный



конвейер и уже начали работу над несколькими изделиями для их освоения.

ООО «Саратовдизельаппарат» — российский разработчик и производитель пневмо-гидравлического оборудования, компонентов гидросистем для предприятий сельхозмашиностроения, ВПК и автомобильной промышленности.

ООО «ДСТ-УРАЛ» — российский завод, который производит гусеничные тракторы, бульдозеры, трубоукладчики, гусеничные и колесные погрузчики, технику на базе промышленных тракторов.

НА ЧЗСА ИДУТ ИСПЫТАНИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИВОДОМ ЭЛЕКТРОПОГРУЗЧИКА



На Чебоксарском заводе силовых агрегатов (входит в Ассоциацию «Роспецмаш») продолжаются эксплуатационные испытания системы управления приводом электропогрузчика от российского производителя — Конструкторского Бюро «Электромаш».

В этот раз, в дополнение к установленным ранее контроллерам был представлен предсерийный образец панели приборов, которая планируется к применению в составе системы.

Контроллер обрабатывает сигналы, полученные от органов управления погрузчиком, и контролирует работу асинхронных электродвигателей, а также выводит на экран приборной панели информацию о режимах работы и состоянии техники: заряде батареи, текущей скорости, выбранном режиме движения, повороте колес, и направлении движения. Помимо всего прочего, дисплей оснащен светодиодными индикаторами работы различных систем и

предупреждений: указателей поворота, габаритных огней, рабочего света и другими.

Сейчас специалисты проверяют работоспособность системы и производят ее настройку для максимальной совместимости с выпускаемыми виловыми погрузчиками. Массовое производство этого востребованного устройства позволит снизить зависимость от импортных аналогов и станет их улучшенной версией

«Разработку и переход на российские комплектующие начали еще несколько лет назад в рамках собственной программы импортозамещения. Мы практически полностью перешли на российские компоненты. На сегодняшний день электропогрузчики СИЛАНТ локализованы более чем на 70 % и находятся в реестре российской промышленной продукции», — отметил технический директор ЧЗСА Илья Дурандин.

НОВЫЙ АВТОЦЕНТР ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ АВТОБУСОВ ПАЗ ОТКРЫТ В САМАРЕ



В Самаре начал работу дилерский центр «Луидор», в котором будет вестись реализация и обслуживание автобусов ПАЗ. Открытие нового центра расширяет федеральную дилерскую сеть компании «Современные транспортные технологии».

В новом центре будущим клиентам доступен весь модельный ряд марки, начиная от классического семейства автобусов серии ПАЗ 4234, моделей «ВЕКТОР NEXT» и заканчивая автобусами нового поколения CITYMAX 9.

На торжественной церемонии открытия центра выступил глава департамента транспорта Самары Сергей Маркин, который подчеркнул высокую значимость появления нового автоцентра для развития транспортной инфраструктуры региона и повышения качества пассажирских перевозок.

Помимо реализации и обслуживания стандартных автобусов, в новом центре клиенты смогут заказать специальную технику. Холдинг «Луидор» занимается модернизацией базовых моделей, превращая их в мобильные лаборатории, транспорт для экстренных служб, автодома, мобильные фельдшерские пункты и многое другое.

«Открытие дилерского центра автобусов в Самаре — это ещё один шаг в совершенствовании инфраструктуры, которая полностью отвечает требованиям наших клиентов. Сейчас перед регионами стоит важная задача — повышать качество пассажирских перевозок, в том числе путём обновления автопарков, и мы, со своей стороны, готовы предлагать самые современные транспортные решения, которые будут удовлетворять потребности как перевозчиков, так и самих пассажиров» — подчеркнул генеральный директор компании «Современные транспортные технологии» Олег Марков.

ОТГРУЗКИ РОССИЙСКИХ ПОЛУПРИЦЕПОВ-ЗЕРНОВОЗОВ СОКРАТИЛИСЬ НА 86,8%

В целом рынок автомобильных полуприцепов в РФ за первые 2 мес. 2025г. в штуках упал на 49% по сравнению с январем-февралем 2024г. и составил 3,7

тыс. ед. Доля отечественных производителей на нем — 79%.

По данным «Роспецмаш» (данные компаний, занимающих 70% рынка российских полуприцепов), отгрузки российских полуприцепов за этот же период сократились на 45% и составили 1,98 тыс. ед.

Отгрузки российских зерновозов в штуках сократились на 86,8%, тентованных полуприцепов — на 79%, контейнеровозов — на 62%, изотермических полуприцепов — на 43,1%, битумовозов — на 33,4%, нетентованных полуприцепов на 32,5%, тралов — на 29,7%, бензовозов — на 28,6%, самосвалов полуприцепов — на 18%.

В феврале 2025 года отгрузки отечественных автомобильных полуприцепов составили 1,07 тыс. ед., сократившись на 46,3% по сравнению с февралем 2024 года.

Причинами негативной динамики являются запредельно высокая ключевая ставка, которая привела к заградительным ставкам по коммерческим кредитам и лизингу. В результате на фоне резко снизившийся инвестиционной активности резко сократилось число заказов. К тому же в сложном финансовом положении в связи с ростом расходов на осуществление текущей деятельности сегодня находятся перевозчики.

Отечественных производителей также беспокоит тот факт, что в 2024 году в Россию завезли более 8 тыс. ед. полуприцепов из Германии и Польши.

Кроме того, продолжают расти издержки производства. Растут и без того высокие цены на металл, комплектующие, электроэнергию, логистику. Были пересмотрены условия программ господдержки и объемы финансирования, что также сказалось на спросе.

Российское производство автомобильных полуприцепов в последние годы неуклонно росло, в том числе благодаря введению утилизационного сбора. Результатом реализации этого эффективного механизма стал тот факт, что отечественные машиностроители уже сегодня могут при необходимости полностью заместить иностранные автомобильные полуприцепы на внутреннем рынке по подавляющему большинству позиций. Для этого у заводов есть все необходимые компетенции и мощности.

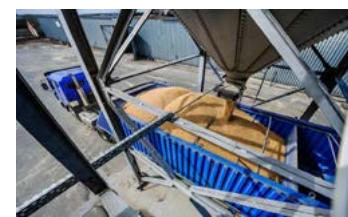
В целях реализации этого потенциала важно в дальнейшем развивать инструменты по защите российского рынка от импортной продукции, реализуемой по ценам на грани или за гранью себестоимости. Необходимо, чтобы потребители и дальше могли пользоваться возможностью приобретать российские полуприцепы на льготных условиях. Нужно выравнивать условия конкуренции с иностранными компаниями и поддерживать перевозчиков.

Особое внимание необходимо уделять техническому регулированию и разработке государственных стандартов.

ЗАПУЩЕНА НОВАЯ ПРОГРАММА ЛЬГОТНОГО ЛИЗИНГА СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНОЙ И КОММУНАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

Начала действовать программа льготного лизинга коммунальной и строительно-дорожной техники, разработанная Минпромторгом России и госкомпанией ДОМ.РФ.

Программа льготного лизинга реализуется за счет субсидируемого Минпромторгом России выпуска облигаций для привлечения частных инвестиций. Привлеченные средства будут направлены в виде займов лизинговым компаниям для приобретения техники для ее последующей реализации лизингополучателям на льготных условиях со ставкой порядка 10%.



Общий пакет программы до 2030 года составит 50 млрд рублей. Участие в ней примут крупнейшие лизинговые компании: с объемом лизингового портфеля не менее 100 млрд рублей и высоким кредитным рейтингом, такие как СберЛизинг, Газпромбанк Лизинг, Росагролизинг и другие (при отсутствии – гарантии компании с высоким рейтингом).

«Новый инструмент, который мы сформировали в том числе как одну из антикризисных мер, закроет сразу несколько задач. В первую очередь, поддержим регионы и муниципалитеты, обеспечим льготные условия для покупки техники первой необходимости. Рассчитываем обновить таким образом порядка 6 тыс. машин. Во-вторых, создадим дополнительный стимул для сохранения и наращивания объемов производства на наших предприятиях специализированного машиностроения», — отметил глава Минпромторга России Антон Алиханов.

«Ожидаем, что объем привлечения средств в программу в 2025 году составит около 15 млрд рублей. Уже сейчас мы отмечаем у регионов высокий интерес к программе. Первыми к ней подключатся Республика Татарстан и Чувашская Республика», — рассказал генеральный директор ДОМ.РФ Виталий Мутко.

В Ассоциации «Росспецмаш» неоднократно говорили о том, что в текущих сложных условиях нужно не заменять одни меры господдержки потребителей и производителей специализированной техники на другие, а расширять комплекс программ за счет новых эффективных механизмов. Мера призвана поддержать потребителей и производителей техники, простимулировать инвестиционную активность, которая сейчас находится на низком уровне из-за запредельно высокой ключевой ставки Центробанка.

ГУСЕНИЧНЫЕ МИНИ-ПОГРУЗЧИКИ ЧЕТРА ПОЛНЯЮТ ПАРК ТЕХНИКИ КОММУНАЛЬНЫХ СЛУЖБ МОСКВЫ



Первая партия из 25 единиц мини-погрузчиков ЧЕТРА МКСМ 1600Т на гусеничном ходу с навесным оборудованием поступила в распоряжение крупнейшей в Москве дорожно-коммунальной компании – ГБУ «Автомобильные дороги». Отгрузка состоялась в рамках подписанного ранее контракта с партнером «Меркатор Холдинг» на поставку в 2025 году 147 единиц этой техники.

ЧЕТРА МКСМ 1600Т в комплектации «Премиум» является уникальным российским решением на рынке: это единственный мини-погрузчик на гусеничном ходу с грузоподъемностью 1,6 тонны. Он способен поднимать грузы на высоту 3,8 м, а объем его ковша составляет 0,9 м³.

«Благодаря гусеничному ходу мини-погрузчик легко перемещаются по грязным, песчаным и снежным участкам, что особенно актуально в условиях изменчивой погоды. А высокопроизводительная гидрوليная с гидротоком 120 л/мин дает возможность устанавливать дополнительное более мощное навесное оборудование. Это позволяет адаптировать машины под разные

задачи в сфере жилищно-коммунального хозяйства и городского благоустройства», — отмечает директор по продажам коммунальной техники компании «ЧЕТРА» Александр Васильев.

На сегодняшний день в парке ГБУ «Автомобильные дороги» г. Москвы более 230 единиц техники ЧЕТРА. В марте 2025 года была завершена крупная поставка колесных мини-погрузчиков МКСМ 1200М, которые задействованы в обслуживании городских дорог, уборки тротуаров, аллей и общественных пространств столицы.

ПЕРВЫЙ РОССИЙСКИЙ ФРОНТАЛЬНЫЙ ПОГРУЗЧИК С СОЧЛЕНЕННОЙ РАМОЙ ГРУЗОПДЪЕМНОСТЬЮ 1.2 ТОННЫ ЗАВЕРШИЛ ТЕСТОВЫЕ ИСПЫТАНИЯ



Опытный образец первого российского фронтального погрузчика с сочлененной рамой, который способен перемещать грузы весом в 1.2 тонны, успешно завершил тестовые испытания.

Машина была разработана российской инженеринговой компанией «Априорные решения машин» (АРМ) в интересах «Чебоксарского завода силовых агрегатов» (ЧЗСА, входит в Ассоциацию «Росспецмаш»), где и будет налажено серийное производство модели. Ранее подобная техника импортировалась в страну из США и Европы.

В течение осенне-зимнего сезона 2024-25 гг. опытный образец проходил проверку технических характеристик у потенциального потребителя. В настоящее время машина готова к эксплуатации. Проект реализовывался совместно ЧЗСА, который приступит к серийному выпуску модели после завершения всех необходимых испытаний и доработки конструкторской документации.

Подобные модели грузоподъемностью 1,2 тонны исторически применялись в коммунальном хозяйстве и благоустройстве территорий, однако за неимением российских производителей использовалась техника западных производителей.

Транспортная скорость машины — до 40 км/ч, высота выгрузки составляет 3,6 м, что позволяет машине, например, загружать снег в кузов «КамаЗа».

Погрузчик оснащен гидростатической трансмиссией с электронной системой управления, которая разработана АРМ и используется на серийно выпускаемой технике.

АЛТАЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СПЕЦТЕХНИКИ И СЕЛЬХОЗМАШИН ПРЕДСТАВИЛ МАШИНУ, ОБЪЕДИНЯЮЩУЮ ФУНКЦИИ САМОСВАЛА И МУЛЬЧЕРА

ООО Завод «АЛТАЙЛЕСМАШ» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») завершил производство и отгрузку гусеничной машины МТЧ-4, серийный номер ALM-5000-1829, разработанной под индивидуальные требования заказчика.



Особенность этой модели — сочетание функций высокопроходимого самосвала и мульчерной установки, что позволяет машине эффективно работать в условиях сложного ландшафта.

Машина оборудована:

- гидростатической трансмиссией для плавности хода и точности управления;
- мощным двигателем ЯМЗ-53602-А51 (312 л.с.);
- самосвальным кузовом объемом 13 м³ с задней разгрузкой и грузоподъемностью до 15 тонн;
- фрезерно-роторным снегоочистителем — установка для расчистки снежных заносов и ледяной массы;
- мульчерной головой — для расчистки кустарников и мелколесья;
- дополнительным оборудованием: бульдозерным навесным, сцепным устройством, кондиционером.

Установка мульчерной головы позволяет машине эффективно расчищать территорию от кустарников и мелколесья, превращая её в многофункциональный инструмент для строительства, дорожных работ и ресурсных проектов.

Директор завода Алексей Хижин сообщил, что машина способна заменить несколько единиц техники.

Новая модель уже передана заказчику и в ближайшее время приступит к работе в условиях повышенной нагрузки.

АО «КУРГАНМАШЗАВОД» ВОЗОБНОВИТ СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ГУСЕНИЧНЫХ ВЕЗДЕХОДОВ ТМ-140



На прошедшей в конце апреля в Москве выставке «MiningWorld Russia 2025» представители АО «Курганмашзавод» (входит в АО НПО «Высокоточные комплексы» госкорпорации «Ростех») сообщили о значимом событии. После двухлетнего перерыва предприятие возобновляет серийное производство гусеничного плавающего вездехода ТМ-140.

Приобрести технику можно будет в одной из четырех комплектаций: базовой (с грузовой платформой), с пассажирским модулем, с модулем-мастерской или с кран-манипуляторной установкой. Монтаж дополнительного оборудования на любую из комплектаций вездехода будет осуществляться по желанию заказчика.

Курганский машиностроительный завод более 30 лет выпускает гусеничную технику гражданского назначения. Вездеход ТМ-140 разработан собственным конструкторским бюро предприятия. Это самая современная версия гусеничной транспортной машины.

ТМ-1, сконструированной и произведенной на заводе еще в 80-90 х годах прошлого столетия.

В 2022 году серийный выпуск гражданской техники был временно приостановлен. Несмотря на это АО «Курганмашзавод» продолжал работать над усовершенствованием функциональных характеристик вездеходов. В минувшем году по заказу МЧС России для оснащения арктических комплексных аварийно-спасательных центров были поставлены новые машины. Гусеничная техника прошла все приемочные испытания и успешно применяется спасателями Республики Коми (г. Воркута), Чукотского автономного округа (г. Певек), Республики Саха (Якутия), Архангельской и Мурманской областей для решения самых сложных задач.

Вездеход ТМ-140 — Это реализация уникального опыта, накопленного коллективом АО «Курганмашзавод» с момента выпуска первой модификации гусеничной транспортной машины ТМ-1 в 80-90х годах прошлого столетия.

КЭМЗ ПОКАЗАЛ МИНИ-ПОГРУЗЧИК ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА



Кировский электромеханический завод (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») показал на своем сайте модель мини-погрузчика для сельского хозяйства АНТ 1200 Сх.

Эксплуатационная масса техники составляет 3 450 кг, грузоподъемность — 1 200 кг, вместимость ковша — до 0,62 м³.

Максимальная скорость движения достигает 14 км/ч. У машины дизельный двигатель ММЗ Д-24352-2778. Специально разработанная гидравлическая система дает возможность бесступенчатой регулировки скорости движения и частоты вращения приводного двигателя.

Конструкция захватов позволяет без ограничения работать с разными грузами: силос, бревна, ветки, строительный мусор, бетонный бой, крупные камни, прочие грузы со сложными габаритами. Погрузчик может эксплуатироваться при температуре -40 градусов.

Рынок лизинга в России: итоги 2024 года и прогноз на 2025-й от компании «Балтийский лизинг»

В 2024 году российский рынок лизинга столкнулся с рядом вызовов, обусловленных как внутренними, так и внешними факторами. Несмотря на это, отрасль продемонстрировала способность к адаптации и устойчивости к экономике в Кризис.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», объем нового лизингового бизнеса в России в 2024 году составил 3,3 трлн рублей, что на 7% ниже показателей 2023 года. Снижение связано с жесткой денежно-кредитной политикой и повышением ключевой ставки, что охладило инвестиционную активность предпринимателей. В частности, объем нового бизнеса в корпоративных сегментах сократился на 1%, а в сегменте авиационного транспорта падение достигло 56%, составив 29 млрд рублей.

В то же время, некоторые сегменты рынка показали положительную динамику. Например, объем нового бизнеса в автолизинге достиг 1,9 трлн рублей, что на 10% превышает показатели 2024 года. Однако доля автолизинга в общем объеме лизинговых сделок за девять месяцев 2024 и уже текущего 2025 года снизилась с 53% до 49%, что связано со слабой динамикой в сегменте легковых автомобилей и сокращением сегмента грузовиков.

«Лизинговая отрасль в 2024 году продемонстрировала высокую адаптивность и способность быстро перестраивать процессы под новые условия. В структуре сделок заметно выросла доля транспорта — как легкового, так и грузового, а также оборудования для строительной, сельскохозяйственной и обрабатывающей отраслей. Важную роль в поддержании темпов роста сыграли государственные программы субсидирования, в первую очередь — льготный лизинг для малого и среднего предпринимательства и механизм обновления автопарков. Эти меры не только позволили бизнесу получить доступ к современным основным средствам на комфортных условиях, но и простимулировали локализацию производства техники и оборудования», — отметил Антон Сапожков, первый заместитель генерального директора компании «Балтийский лизинг».

В 2025 году ожидается дальнейшее развитие рынка на фоне сохраняющегося спроса со стороны предприятий реального сектора. Однако ключевым фактором станет гибкость лизинговых продуктов и их адаптация под отраслевую специфику. По прогнозам «Эксперт РА», объем нового бизнеса в 2025 году может сократиться на 15–25%, что связано с продолжающимся влиянием высокой ключевой ставки и снижением инвестиционной активности.



«В 2025 году мы прогнозируем умеренный рост рынка на уровне 10–15%. Основной спрос будет сосредоточен в сегменте коммерческого транспорта, спецтехники и оборудования. Также мы видим потенциал в цифровизации лизинговых услуг — автоматизация процессов, развитие онлайн-каналов и интеграция с ИТ-инфраструктурой клиентов станут важным драйвером эффективности», — подчеркнул Антон Сапожков.

ВЛИЯНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

Повышение ключевой ставки в 2024 году оказало значительное влияние на рынок лизинга, сделав лизинговые платежи менее доступными для бизнеса. В условиях высокой инфляции и удорожания предметов лизинга, многие компании пересмотрели свои инвестиционные планы.

Однако ожидается, что при стабилизации экономической ситуации и снижении ключевой ставки во второй половине 2025 года, рынок лизинга может продемонстрировать восстановление. В частности, компания «Балтийский лизинг»

прогнозирует рост объема нового бизнеса в автолизинге на 10–20% при условии снижения ключевой ставки.

Государственные программы субсидирования продолжают играть важную роль в поддержке лизингового рынка. В 2025 году предусмотрены значительные лимиты на льготный лизинг различных видов транспорта и техники. Например, на льготный лизинг легковых автомобилей, легкого коммерческого и грузового транспорта выделено 20 млрд рублей, а на льготный лизинг автобусов российского производства — 7 млрд рублей.

«Рынок лизинга в России проходит через период адаптации к новым экономическим условиям. Несмотря на текущие вызовы, такие как высокая ключевая ставка и инфляционное давление, отрасль демонстрирует устойчивость и потенциал для дальнейшего роста. Гибкость лизинговых продуктов, цифровизация услуг и государственная поддержка станут ключевыми факторами успешного развития рынка в 2025 году» - добавил Антон Сапожков.



ZHONG TONG BUS



Туристический автобус Zhong Tong LCK6127H Compass

ООО «АВТОБОСС» — официальный дилер завода «Зонг Тонг» Zhong Tong представляет автобус, сочетающий в себе большую вместительность, комфорт и функциональность. Богатую комплектацию и широкий выбор опций для любых потребностей.

Заводская гарантия — 2 года или 150 000 км пробега.

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

Автобусы бережно перегоняются надежными водителями по качественным дорогам.

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

8 (800) 444-0778

www.autobosrus.ru



Запасные части для спецтехники от компании «ГТ Групп» – надежность и качество с 2015 года!

С момента своего основания в 2015 году компания «ГТ Групп» зарекомендовала себя как один из ведущих поставщиков запасных частей для спецтехники в России. Благодаря высокому качеству продукции и услуг, а также преданности своей миссии компания помогает строить будущее нашей страны.

АССОРТИМЕНТ И ПАРТНЕРЫ

За прошедшие 10 лет мы значительно расширили наш ассортимент и увеличили количество направлений, предлагая нашим клиентам только лучшие решения. Основным направлением компании является поставка запасных частей для дорожно-строительной техники. Мы являемся официальными представителями в России таких известных брендов, как ITR, YSM, KB, Aili и FIORM. Это позволяет нам предлагать доступные цены, оперативные поставки и гарантию завода-изготовителя.

Кроме того, мы успешно развиваем собственный бренд GTG, под которым выпускаем гусеничные цепи, опорные катки, резиновые и полиуретановые башмаки, пальцы, втулки и другие комплектующие. Наши поставки охватывают запасные части для фрез и асфальтоукладчиков таких брендов, как Bomag, Wirtgen, Vögele, ABG-Volvo, Demag, Caterpillar и Dynapac.

СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ

Еще одним приоритетным направлением деятельности компании является сервисное обслуживание и ремонт, что позволяет клиентам продлевать срок службы их техники и обеспечивать ее бесперебойную работу. Мы оказываем такие



услуги, как выездной ремонт, замена и ремонт ходовой части, расточно-наплавочные работы, ремонт отвалов и ковшей, замена пальцев и втулок, ремонт гидроцилиндров, изготовление РВД, сварочные работы и многое другое.

ДОСТИЖЕНИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВО

Благодаря упорному труду и преданности нашей команды мы достигли значительных успехов

и продолжаем развиваться. Мы гордимся тем, что можем предложить нашим клиентам высококачественные запасные части и услуги, которые помогают им достигать своих целей. За годы работы «ГТ Групп» активно сотрудничает со многими лидерами отрасли, включая крупные дорожно-строительные компании как центральной части России, так и регионов. «ГТ Групп» – многократный участник выставки СТТ EXPO в «Крокус-Экспо».

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Компания активно расширяет круг своих партнеров и клиентов, делая все возможное для их процветания. Мы прилагаем усилия, чтобы каждый клиент получал именно те решения, которые ему необходимы, и мог уверенно развиваться дальше. На данный момент мы расширяем региональное присутствие и ищем надежных партнеров для плодотворного сотрудничества.

Давайте строить будущее вместе!

Мы приглашаем вас посетить наш сайт <https://www.gtgroup.ru> для получения дополнительной информации и оформления заказа. Наши специалисты всегда готовы помочь вам с выбором и ответить на все вопросы.



www.gtgroup.ru

Отдел продаж: +7-499-670-94-38

Отдел сервиса и ремонта: +7-910-405-56-87

info@gtgroup.ru

ITR

GTG

YSM

КРМНУД

Евас Групп

ЗАПЧАСТИ ITR НА СКЛАДЕ

КАЧЕСТВО, КОТОРОМУ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ!

Подробности в отделе продаж

ITR

ГТ ГРУПП

Спецтехника LiuGong: 67 лет непрерывного совершенствования

LiuGong — один из крупнейших мировых производителей дорожно-строительной, горнодобывающей и сельскохозяйственной техники. Компания была основана в 1958 году в китайском городе Лючжоу и с тех пор прошла путь от регионального завода до международного концерна. Уже в 1966 году LiuGong выпустила первую в Китае модернизированную модель колесного погрузчика — Z435. Это стало поворотной точкой в истории компании и китайского машиностроения в целом.

Сегодня LiuGong предлагает более 300 моделей техники, охватывающих 19 товарных категорий. В ассортименте — фронтальные и мини-погрузчики, экскаваторы, грейдеры, катки, дорожные фрезы, самосвалы, краны, а также машины для аграрного сектора и коммунального хозяйства. География бренда охватывает 180 стран. Производственные мощности сосредоточены на 20 заводах, работает более 17 000 сотрудников. В компании действуют 12 инженерных

и научно-исследовательских центров, разрабатывающих новые продукты и технологические решения.

LiuGong стремится к тому, чтобы каждая машина сочетала в себе высокую производительность, энергоэффективность и надёжность. Особое внимание уделяется адаптации техники к сложным климатическим условиям и тяжёлым режимам эксплуатации. Именно поэтому машины бренда уверенно работают как в тропиках, так и в северных регионах.

ФОКУС НА ЭКОЛОГИЧНОСТЬ И ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Ставка на качество потребовала от LiuGong серьёзных технологических союзств. С 1995 года компания выстраивает стратегическое партнёрство с мировыми лидерами в производстве комплектующих. Это позволило быстро увеличить надёжность машин и ускорить выход на международные рынки. В 2008 году компания приобрела польский завод HSW и его дистрибьюторское подразделение Dressta, что укрепило позиции LiuGong в Европе и дало доступ к уже существующей дилерской сети.

Инженерная база компании постоянно усиливается. В 2015 году LiuGong представила первую линейку электрических и гибридных машин, которые соответствуют экологическим стандартам и открывают новые возможности для снижения выбросов и экономии топлива. Сегодня экологичные модели присутствуют во всех ключевых сегментах: от экскаваторов до карьерных самосвалов и тракторов.

Начиная с 2021 года, LiuGong активно внедряет цифровые технологии и интернет вещей (IoT) в новые модели. Современные машины комплектуются телематическими системами, которые позволяют операторам и управляющим компаниям отслеживать состояние техники в режиме реального времени, контролировать расход топлива, планировать



обслуживание и повышать общую эффективность парка.

Параллельно ведутся работы по созданию автономной техники, способной работать без участия оператора. Такие решения особенно актуальны для горнодобывающих предприятий и опасных строительных зон. Кроме этого, машины проходят адаптацию под стандарты выбросов Stage V — строгие нормы Европейского союза.

Комфорт оператора стал одним из приоритетов. Простота управления, низкий уровень шума, удобные интерфейсы и эргономичная кабина — всё это не просто детали, а важные элементы повышения эффективности и снижения нагрузки на персонал.

ПРИСУТСТВИЕ В РОССИИ

На российском рынке LiuGong работает более двух десятилетий. В 2014 году открылось официальное представительство ООО «ЛГРУ». Сегодня компания представлена в 166 точках продаж по всей стране через 18 дистрибьюторов. В дилерской сети трудятся более тысячи инженеров и механиков. Парк сервисных автомобилей составляет более 600 единиц, что позволяет оперативно обслуживать клиентов в удалённых регионах. В настоящее время на базе ключевых дилеров создаются 3 тренинг-центра.

Одним из преимуществ LiuGong в России является наличие двух крупных складов запасных частей

— в Москве и Хабаровске. Это позволяет минимизировать время простоя техники и обеспечивать бесперебойную работу на объектах.

ТЕХНИКА LIUGONG НА ВЫСТАВКЕ СТТ

На международной выставке СТТ LiuGong представит одну из крупнейших экспозиций — 50 единиц техники на стенде площадью 3 500 квадратных метров. Впервые в России покажут 20 новых моделей, в том числе последние разработки в сфере землеройной, горнодобывающей и сельскохозяйственной техники.

В сегменте машин для общего строительства будет показан инновационный гусеничный экскаватор 922 F. Этот флагманский продукт LiuGong заслуживает отдельного упоминания. При его создании были применены самые современные технологии, которые значительно повысили эффективность машины за счёт увеличения производительности и снижения затрат на эксплуатацию и обслуживание. Одно из основных преимуществ машины — новая система управления, электрогидравлическая. Главное преимущество электрогидравлической системы управления перед пилотной системой — это скорость реакции гидравлики, так как скорость электрического сигнала гораздо выше, чем скорость гидравлической жидкости. Другим важным преимуществом является отсутствие временных



и финансовых затрат на обслуживание данной системы, в отличие от системы с пилотным контуром управления.

Кроме того, LiuGong 922F опционально оборудован пакетом интегрированных технологий Assist control system (ACS), в который входят:

- система контроля профиля
- ассистенты безопасности «система барьеров»
- система взвешивания.

Благодаря использованию ассистентов и других технологических решений на машине общее повышение эффективности экскаватора составляет до 15%.

Также стоит отметить новую модель экскаватора-погрузчика — 777AS MAX. Она является дополнением ряда равноколёсных моделей и предназначена для заказчиков, которые предъявляют наиболее высокие требования к производительности и эффективности. Модель 777AS MAX является многофункциональным решением и способна справиться с большинством видов работ на строительной площадке. Она обладает высокой производительностью, удобством управления и обеспечивает комфорт оператора.

Модель 777AS MAX имеет ряд преимуществ благодаря гидравлической системе с аксиально-поршневым насосом. Благодаря этому увеличивается эффективность работы оператора при совмещении операций, а поток гидросистемы изменяется в зависимости от нагрузки, что уменьшает расход топлива и снижает нагрузку на двигатель.

Другая важная новинка — это электрический фронтальный погрузчик 870HE. В России зарождается спрос на электрическую спецтехнику и его драйвером является даже не необходимость снижения выбросов, а тот фактор, что такие машины проще в эксплуатации. Уже есть примеры, когда предприятия начали переход на электрическую спецтехнику для

решения проблем с транспортировкой и хранением дизельного топлива. Более того, такие машины позволяют увеличить интервал технического обслуживания до 1000 моточасов и снизить издержки за счёт отсутствия необходимости замены масла и масляного фильтра ДВС, топливных и воздушных фильтров. В стандартной конфигурации машина оснащена «мостами» мостами с блокировками LSD, комфортной кабиной нового поколения, а опционально можно доукомплектовать интегрированную систему взвешивания, камеру кругового обзора, радар, систему мягкой подвески стрелы и прочими опциями. LiuGong также предлагает ряд зарядных станций различной мощности, которые могут зарядить машину менее чем за 1 час 15 минут для самой мощной версии. Тем не менее, если у клиента уже есть собственная зарядная инфраструктура, то он может заряжать 870HE через стандартные разъемы. Компания LiuGong является мировым лидером в области электрических погрузчиков — в мире уже продано более 5000 тысяч таких машин.

Еще одна примечательная новинка — фронтальный погрузчик LiuGong 848T, который может быть использован как в строительной отрасли, так и в агробизнесе.

LiuGong 848T относится к новому поколению колёсных погрузчиков и разработан с учетом требований по улучшению топливной эффективности и комфорта оператора.

Просторная и комфортная кабина T-серии имеет улучшенный обзор вперед, увеличенное пространство для ног, а также регулировку рулевой колонки в 2-х направлениях

Двигатель именитого производителя с топливной системой Common Rail обеспечивает высокую топливную эффективность, а также высокий крутящий момент на средних оборотах, что важно для высокопроизводительной работы.

Полностью автоматическая многовальная КПП имеет возможность полностью автоматического переключения, а также имеет функцию нейтрализации трансмиссии для снижения расхода топлива и износа тормозов

Внимание специалистов также привлечет карьерный жесткорамный самосвал DE 100C. Самосвал имеет дизель-электрический привод: двигатели раскручивают генераторы, те вырабатывают электрический ток, который приводят электромотор в движение, тот через карданный вал приводит в движение задний мост и колеса самосвала.

В стандартной комплектации идет камера кругового обзора 360 градусов и светодиодные фонари, обеспечивающие безопасное передвижение на карьере в ночное время.

Автоматическая система смазки снижает время на проведения техобслуживания, а система весового контроля предотвращает перегруз самосвала. Информация по весу загруженной породы отображается на мониторе оператора внутри кабины, а также на внешней панели сбоку.

Среди других новинок — экскаваторы 933F и 922FW, фронтальный погрузчик 890T, мини-погрузчики новых серий, сельскохозяйственный трактор и телескопический погрузчик. Завершает список премьер башенный кран JHT6518H-10 и первая зарядная станция LiuGong для электрической техники.

LIUGONG

ООО «ЛГРУ»
8 (800) 101-77-79
WWW.LIUGONGRUSSIA.RU

Парад городов-героев к 80-летию годовщины Великой Победы!

Колонна мощных, энергонасыщенных тракторов сегодня прошла марш-парадом по проспектам Санкт-Петербурга в честь 80-и летия Победы в Великой Отечественной войне! Двенадцать Кировцев- K7M под управлением лучших испытателей сельскохозяйственной техники гордо несли имена городов-героев. Головной машиной управлял директор Петербургского тракторного завода Сергей Серебряков. Эти именные тракторы выйдут на поля лучших аграрных хозяйств России.



Колонна мощных, энергонасыщенных тракторов сегодня прошла марш-парадом по проспектам Санкт-Петербурга в честь 80-и летия Победы в Великой Отечественной войне! Двенадцать Кировцев- K7M под управлением лучших испытателей сельскохозяйственной техники гордо несли имена городов-героев. Головной машиной управлял директор Петербургского тракторного завода Сергей Серебряков. Эти именные тракторы выйдут на поля лучших аграрных хозяйств России.

На торжественном митинге у памятника «Танк ИС-2» выступали ветераны, восстанавливавшие Кировский завод в послевоенные годы и сегод-няшние кировцы. Вспоминали героев, которые в суровых тяжелейших испытаниях ковали оружие победы. Тех заводчан, которые ушли в ополчение и тех, кто занял их место возле станков.

«Наш народ – народ победитель! Мы живем на земле отваги и мужества. Кировский завод – сакральное место, в котором выковывалась победа вместе со своей Родиной в блокаду на полях сражений, возле станков под бомбами и снарядами... Будем же достойны памяти своих предков, будем чтить эту историю и будем сегодня трудиться в едином порыве, чтобы Россия, наша Родина, наше Великое Отечество процветала и жила в веках!» – завершил митинг генеральный директор ПАО «Кировский завод» Сергей Серебряков.



СПРАВОЧНО:

Кировский завод был стратегической целью немецких обстрелов во время блокады Ленинграда. До войны это был гигант советской промышленности с 33 тысячами работников. Завод производил танки KV (более 50 в месяц), тракторы, пушки, турбины для эсминцев и двигатели для бомбардировщиков. В марте 1941 года производство танков увеличили до 70 штук в месяц. Осенью 1941 года большая часть оборудования и около 15 000 кировцев с семьями были эвакуированы на Урал. Здесь на Челябинском Кировском заводе (знаменитый «Танкоград») выпускали «танки Победы» – тяжелые танки серий KV и ИС, а также самоходные артиллерийские установки (САУ) на их базе. До конца мая 1945-го завод произвел для фронта более 18 000 тяжелых танков и САУ (около 20% от общего количества). В блокадном Ленинграде в это время оставшиеся сотрудники завода ни на день не прекращали выпуск продукции для фронта, ремонтировали бронетехнику и наладили производство снарядов. В блокаду 2 500 заводчан умерли от голода и около 150 погибли при бомбежках и артобстрелах.



Инновации, сотрудничество, перспективы: встреча новых героев промышленности на выставке MiningWorld Russia 2025

Добывающие предприятия в 2025 году демонстрируют более высокие и комплексные требования к производителям и поставщикам спецтехники, чем это было всего три года назад. Пассивные закупки оборудования сменились активным поиском комплексных технологических решений, где ключевую роль играют надежный сервис и долгосрочное партнерство. Возросший спрос стимулирует всех игроков рынка активно развиваться. Отечественные машиностроители расширяют линейки продукции, инвестируют в инжиниринг и совершенствуют технологии, особенно для подземных работ. Поставщики наращивают технологические партнерства с заводами-изготовителями. Маркетинг в этих реалиях становится не просто инструментом продаж, а ключевым фактором донесения реальных преимуществ и построения доверия с заказчиками. Уже традиционно «навигационной картой» рынка российской промышленности стал проект «Новые времена – Новые герои» агентства «Маркетинг от Тимченко». О том, чем «дышит» рынок горной спецтехники, оборудования и запчастей в 2025 году подробнее в нашем материале.



«Три года проект «Новые времена – Новые герои» выводит на «авансцену» индустрии тех, кто не следует существующим тенденциям, а формирует настоящее и будущее отечественной тяжелой промышленности. Это история тех, кто остается сильнее рыночных штормов, стремится к лидерству, не боится осваивать новые области и направления. В 2025 году рынок сделал ставку на триаду: комплексность, сервис и технологии. Все указывает на то, что эти векторы сохраняют ведущее положение и в обозримом будущем. Одновременно с этим поставщики иностранного оборудования, в частности из КНР и Индии, успешно выходят на рынок в виде российских представителей, заявляя о своих долгосрочных планах. Наряду с российскими производителями, игроки из дружественных стран предлагают готовые решения, уже апробированные на международном рынке, что в совокупности даёт обширные возможности выбора для потребителя. Это хороший стимул для дальнейшего поступательного развития отрасли. В таких динамичных условиях успеха добиваются самые стойкие и адаптивные, и мы уверены, что это про Героев нашего проекта», — поделилась Светлана Тимченко, генеральный директор агентства «Маркетинг от Тимченко».



ИСПОЛЬЗУЯ ВОЗМОЖНОСТИ ВРЕМЕНИ

Одна из сложностей, с которыми столкнулись российские горнодобывающие предприятия за последние три года — дефицит оригинальных запасных частей для приобретенного ранее оборудования западных брендов. Отечественные машиностроители не могли не отреагировать на возникшую ситуацию. Яркий пример — компания «ЧЕТРА», специалисты которой восприняли задачу локализации производства как патриотический долг: обеспечить отрасль надежными и доступными решениями и одновременно предотвратить повторение сценария зависимости от иностранных технологий.

«ЧЕТРА» занимается продвижением нескольких брендов. Среди основных продуктов — изделия Чебоксарского агрегатного завода (ЧАЗ), специализирующегося на выпуске запасных частей и комплектующих. Это предприятие с богатой историей: более полувека инженерно-конструкторского опыта и 20 лет работы с европейскими

брендами позволяют предлагать заказчикам широкий ассортимент инновационных решений.

С 2022 года на заводе провели масштабную модернизацию: увеличили производственные мощности, обновили заготовительное производство, существенно усовершенствовали технологии механической и термообработки. Сегодня компания самостоятельно изготавливает запчасти как для российской, так и для иностранной техники, в том числе для машин ушедших с рынка брендов. Так, ЧАЗ налаживает производство полнокомплектных ходовых систем для гусеничных бульдозеров — гусениц, опорных катков, сегментов, натяжных колёс для техники различных зарубежных производителей.

«Кризис международных отношений дал новый импульс нашему инженерному развитию, открыв ниши, ранее занятые европейскими брендами. В 2024 году мы освоили производство 17 новых изделий, включая уникальное для России



направление — натяжные колёса для иностранной техники. Завод — один из немногих в стране, имеющих собственное крупное литейное производство: колёса массой до 600 кг изготавливаются из цельнолитых заготовок, что обеспечивает им высокую надёжность и долговечность. Первые поставки уже проходят испытания на добывающих предприятиях Сибири и Дальнего Востока», — рассказала Ирина Алексеевна Малкова, директор по продажам запасных частей и комплектующих ООО «ЧЕТРА».

Импортозамещающая линейка запасных частей бренда «ЧАЗ» покрывает до 90% потребностей российского рынка моделей гусеничной техники. Среди задач на 2025 год — освоение производства осей и прицепов для грузовой и специальной техники, а также развитие компетенций в изготовлении поковок и механической обработке изделий. В перспективе — развитие сотрудничества с производителями сельскохозяйственной и дорожно-строительной техники.

Перед многими горнодобывающими предприятиями сегодня стоит задача разработки новых месторождений, перехода к подземной добыче на старых рудниках при сохранении инфраструктуры и углублении разведки недр. В ответ на эти тенденции «ЧЕТРА» представила на выставке MiningWorld Russia 2025 новое направление — производство горно-шахтного оборудования (ГШО).

«В условиях импортозамещения наши инженеры переняли лучшие мировые практики производства ГШО, чтобы адаптировать технику под потребности и специфику российских горнодобывающих предприятий. В планах — обеспечить 90% комплектующих отечественного производства в течение 2–3 лет», — отметил Артём Дупленко, директор по продажам горно-шахтного оборудования ООО «ЧЕТРА».

Среди приоритетных запросов горняков — повышение безопасности и экологичности работ, внедрение цифровых технологий, освоение

труднодоступных месторождений. «ЧЕТРА» подошла к вызовам основательно. В «подземной» линейке представлены машины во взрывозащищённом и рудничном исполнении для шахт опасных по газу и пыли: анкероустановщики, многофункциональные вспомогательные машины со сменными модулями, буровые самоходные установки, шахтные самосвалы, погрузочно-доставочная техника и машины различного назначения на аккумуляторном электрическом приводе. Главная особенность — быстрая зарядка: 100% за 2–3 часа. Среди новинок — погрузочно-доставочные машины грузоподъёмностью до 15–17 тонн и шахтные самосвалы до 50 тонн, полностью автономные самоходные буровые установки. Первые экземпляры, созданные в технологическом партнёрстве с компанией из ЮАР, будут представлены на российском рынке уже в середине 2025 года.

АДАПТИВНОСТЬ, ГАРАНТИЯ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ

Компания «Ю ДЖИ ХЭВИ МАШИНЕРИ» (UGHM), эксклюзивный представитель производителей Chongqing UG Heavy Machinery Co., Ltd. и Hubei Tianteng Heavy Machinery Co., Ltd. TiTN, представила свою линейку для подземных горных работ, адаптированную к условиям российских предприятий. Только за прошлый год на российские добывающие предприятия компания поставила более 41 единицы техники. Оборудование успешно эксплуатируется даже в самых суровых природных условиях — в Забайкальском и Камчатском краях, а также в Чукотском автономном округе.

«Мы давно на рынке и хорошо знакомы с потребностями отечественных горных предприятий. В этом году на выставке мы продемонстрировали технику, отвечающую новейшим отраслевым тенденциям: увеличенной грузоподъёмности, вариативности комплектации, возможностям цифровизации рабочих процессов. На выставке MiningWorld Russia 2025 мы представили подземный самосвал

UT545 грузоподъёмностью 45 тонн — он предназначен для работ в горных выработках большого сечения. Другие новинки — буровая установка веерного бурения UPD341, а также уникальный шахтный самоходный шиномонтажный манипулятор TiTN 8T-KZ, выполненный по индивидуальному заказу российского заказчика. Мы изготовили и привезли эту машину специально к выставке, чтобы другие добывающие предприятия оценили конструкцию и функционал», — отметил Станислав Юрьевич Васильев, генеральный директор ООО «Ю ДЖИ ХЭВИ МАШИНЕРИ».

Одним из серьёзных преимуществ компании являются гарантийные обязательства: стандартный гарантийный срок составляет 12 месяцев или 2 000 моточасов (в зависимости от того, что наступит раньше). Для отдельных видов техники, к примеру, для крупногабаритных самосвалов, действует увеличенный срок — до 4 000 моточасов. Отлаженные коммуникации с заводами-изготовителями обеспечивают быструю поставку запасных частей и оперативную техническую поддержку — обратная связь от производителя до клиента занимает не более суток.

Актуальным трендом становится автоматизация производственных процессов: после ухода западных компаний у многих российских предприятий появились сложности с сервисом и модернизацией автоматизированного оборудования. В UGHM предложили собственные решения — сегодня вся техника поставляется с цифровой предустановкой и возможностью дистанционного управления. Кроме этого, заказчикам доступен выбор комплектации: возможно оснащение как компонентной базой китайских заводов, так и комплектующими западных производителей.

Сроки изготовления техники и доставки на российский рынок минимальны: любое оборудование изготавливается не более чем за 60 дней, после чего поставляется в Россию в течение одного месяца.

Ещё один тренд в горнодобывающей отрасли, который отмечают специалисты МЗ «ПОТОК» наряду с увеличением спроса на автоматизацию технологических процессов и управлением этими процессами — заметный рост культуры производства.

«За последние годы российская промышленность проделала большой и стратегически важный для своей независимости путь. Тем не менее сохраняется ключевая проблема, которая до сих пор не решена на многих предприятиях — отсутствие согласованности в работе департаментов закупок с эксплуатирующими подразделениями. Подобная несогласованность приводит к тому, что «рабочие» подразделения зачастую получают технику не того качества, на которое рассчитывали, так как решающим критерием выбора являлась низкая стоимость, а не функциональность», — отмечает Дмитрий Рукоусев, руководитель отдела Промышленного оборудования и отдела запчастей МЗ «ПОТОК».



Машиностроительный завод «ПОТОК» предлагает широкий спектр решений для добывающих предприятий — от промышленных насосов для перекачки смеси воды и крупной фракции до систем перемешивания и аэрирования, а также станций антигололёдного и обеспыливающего смачивания. Благодаря собственным разработкам предприятие остаётся единственным в России производителем насосов для перекачки воды из карьеров, что делает МЗ «ПОТОК» уникальным участником промышленного рынка.

Специалисты предприятия оказывают комплексный сервис: выполняют предпроектный анализ производственных площадок, подбирают оборудование с учетом индивидуальных требований и обеспечивают оперативное постпродажное обслуживание. За последние годы компания значительно расширила свои производственные мощности: открылся новый цех, оснащённый станками с ЧПУ, организовано собственное производство и программирование модулей управления насосными станциями.

Кроме этого, инженеры МЗ «ПОТОК» разработали централизованную систему диспетчеризации насосных станций, которая подходит для внедрения на объектах, оборудованных решениями других производителей.

В этом году завод вывел на рынок новые модели: консольные и погружные насосы для перекачивания воды с крупными включениями, а также дизельные и электрические насосные станции.

«Сегодня российская промышленность движется по пути импортозамещения, и для нашего завода крайне важно участвовать в этом значимом для страны процессе. Наша задача — не только обеспечить отрасль надежными отечественными технологиями, но и способствовать её выходу на более высокий уровень развития. На данный момент МЗ «ПОТОК» — единственный российский производитель и поставщик, предлагающий возможность

удалённого управления насосными станциями по радиоканалу или через GSM. Кроме этого, недавно нам удалось разработать и внедрить автоматическую систему вакуумирования на базе электрического насоса, работающего при отрицательных температурах. По надёжности это оборудование значительно превосходит популярные зарубежные аналоги», — рассказал Дмитрий Гальпер, руководитель проектов МЗ «ПОТОК».

НЕДРА В «ЦИФРЕ»

Компания «Инстройтехком» (ИСТК), хорошо известна участникам рынка и постоянный гость выставки MiningWorld Russia, обладает 23-летним опытом работы. Экспертиза ИСТК охватывает широкий спектр направлений — от строительной техники до решений для горной промышленности и цифровизации производственных процессов. В сегмент поставок горно-шахтного оборудования компания активно вошла три года назад. В её ассортименте — техника для открытых и подземных горных работ, а также оборудование для дробления и сортировки. На фоне изменения рыночной конъюнктуры и дефицита привычных европейских и американских брендов ИСТК одной из первых взяла на себя задачу выстраивания новых логистических цепочек и формирования портфеля оптимальных дилерских решений, сделав ставку на производителей из КНР.

Сегодня компания предлагает российским горнодобывающим предприятиям широкую линейку подземной техники, включая эксклюзивные решения оборудования завода SITON. На стенде в рамках MiningWorld Russia 2025 была представлена новая модель буровой установки глубокого бурения SITON DL52 с перфоратором аналогом иностранных брендов. По словам специалистов ИСТК, предлагаемое оборудование является конкурентоспособным как в сравнении с другими производителями из Китая, так и с российскими аналогами.

Одним из стратегических направлений развития ИСТК сегодня становится цифровизация ведения горных работ.

«Сегодня лидеры горнодобывающей отрасли активно развивают направления беспилотного и автономного оборудования. Мы поддержали эту тенденцию и заключили партнёрство с DIMINE — производителем цифровых решений для подземных и открытых горных работ. Системы от DIMINE отличаются гибкостью интеграции: они могут интегрироваться с любыми существующими системами заказчика, работать параллельно либо как самостоятельный комплекс. Серверы могут располагаться как в России, так и за рубежом. Решения функционируют на базе цифровых двойников, используя для связи сети 4G или Wi-Fi. Первые пилотные внедрения систем DIMINE ожидаются уже в этом году», — отметил Андрей Квасов, руководитель департамента подземного ГШО «Инстройтехком».

Ещё одно перспективное направление, на котором фокусируется ИСТК, — техника с электрическим приводом. Предлагаемые компанией машины могут работать до восьми часов на одном заряде аккумулятора, а технология быстрой зарядки позволяет восполнить до 80% ёмкости батареи всего за 40 минут. По желанию заказчиков можно использовать две технологии: быструю замену аккумуляторных блоков и прямую зарядку батареи от сети.

ИСЧЕРПЫВАЮЩИЙ ОТВЕТ НА ЗАПРОС РЫНКА

«Колыма Минералз», ранее более 17 лет известная рынку как официальный дилер Paus GmbH в России, последние три года сконцентрировалась на совершенствовании бизнес-процессов и формировании полноценной конкурентоспособной продуктовой линейки. После тщательного анализа рынка производителей подземной горной техники из Китая были отобраны модели, максимально адаптированные к российским условиям по качеству и эксплуатационным характеристикам. Для повышения эффективности работы с производителями компания открыла собственный офис в Китае.

На MiningWorld Russia 2025 «Колыма Минералз» впервые представила результаты своей работы. Обновленный ассортимент включил: погрузочно-доставочную машину WJ-2 производства Jinchuan, буровой инструмент завода Jinchuan, машину для перевозки персонала RU-18 от Yatong (Китай). Оборудование соответствует мировым требованиям безопасности: спецтехника сертифицирована по стандартам ROPS/FOPS, оснащена системами пожаротушения, при необходимости возможна установка систем предупреждения столкновения.

Компания осуществляет не только поставку техники, но и полноценный технический сервис. Сервисные подразделения расположены на Урале и Дальнем Востоке, что позволяет оказывать



своевременную поддержку даже в самых отдалённых добывающих регионах.

«Мы не гнались за громкими хорошо известными именами, мы искали надёжных партнёров, чья продукция соответствует потребностям российских горнодобывающих предприятий. Наш приоритет — качество, мы сосредотачиваемся на сильных сторонах компании. Новая линейка по надёжности не уступает, а местами даже превосходит европейские бренды», — отметил директор по развитию «Колыма Минералз» Сергей Горьков.

Сильной стороной компании также является индивидуальный подход: заказчикам предлагается не менее шести вариантов комплектации, что позволяет полностью учесть все пожелания и обеспечить высокую производительность работ.

МОДУЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОБОГАТИТЕЛЕЙ

Производительность и экономическая эффективность добычи во многом зависят от уровня технической оснащённости перерабатывающих узлов в горно-обогательном производстве.

CFlo World Limited специализируется на производстве оборудования для промывки и обогащения песков и заполнителей, переработки строительных отходов, а также предлагает инновационные решения для обогащения руд. На счету компании — 18 лет успешной работы на международном рынке, присутствие в 17 странах мира и более 470 реализованных проектов. Технологии CFlo World Limited востребованы не только в

горнодобывающем секторе, но и в производстве, а также утилизации строительных материалов. Оборудование представлено в обогащении железной руды, бокситов, хромитовой руды, переработке каолина и известняка, промывке кварца, переработке отходов ТБО и вскрышных пород (ВП) в песок. Основные производственные мощности компании расположены в Калькутте (Индия).

Несмотря на сравнительно недавний выход на российский рынок (чуть больше года назад), CFlo World Limited демонстрирует уверенный рост и желание «закрепиться всерьёз и надолго». В России успешно работают 18 заводов, в различных регионах. Для оптимизации логистики и сокращения сроков поставки запасных частей CFlo открыла склад в Дубае.

«Ключевое преимущество наших систем — поставка оборудования по принципу plug and play. Всё проходит предварительную сборку и комплексное тестирование на заводе-изготовителе. После испытаний оборудование разбирается на модули, упаковывается в стандартные транспортные контейнеры и доставляется заказчику. Монтаж на площадке занимает минимальное время, что существенно снижает затраты на установку и ускоряет ввод объекта в эксплуатацию. Кроме этого, оборудование является полумобильным — для его установки не требуется специальное разрешение на строительство, что значительно упрощает и ускоряет реализацию проекта», — поделился Маянк Арора, директор по развитию CFlo World Limited.

Производственное решение CFlo представляет собой модульное решение, где различные функциональные модули комбинируются в заданной последовательности под технологические задачи конкретного клиента. Это позволяет гибко адаптировать систему под характеристики исходного сырья и требования к конечным продуктам. Например, получать высококачественный промытый щебень, полностью очищенный от глинистых включений, что критически важно для производства асфальтобетонных смесей и товарного бетона.

«В технологических решениях CFlo акцент сделан на эффективности и оптимизации операционных расходов. В отличие от традиционных систем, часто использующих ковшовые колеса для подачи материала — что сопряжено со значительными потерями мелких ценных фракций, — оборудование CFlo применяет гидроциклоны. Такой подход позволяет не только минимизировать потери ценных компонентов, но и существенно снизить энергопотребление. Кроме этого, системы компании спроектированы с учётом тенденций экологизации производства и хорошо подходят для предприятий, придерживающихся принципов минимизации негативного воздействия на окружающую среду. До 95% используемой воды очищается и возвращается в технологический цикл — основные потери связаны лишь с остаточной влагой в готовом продукте», — подчёркивает Илья Бочкарёв, директор по развитию бизнеса Россия и СНГ CFlo World Limited.

Урал - Агро 2025

С 1 по 3 апреля 2025 года в пригороде Екатеринбурга при поддержке Правительства Свердловской области и под патронатом Министерства агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области успешно прошла 32-я специализированная выставка сельскохозяйственной техники и оборудования УРАЛ-АГРО-2025.

Генеральный партнер проекта УРАЛ-АГРО-2025 - Акционерное Общество «Тюменьагромаш» - официальный дилер Ростсельмаш в Сибири и на Урале.

В качестве генерального информационного спонсора мероприятия выступил Аграрный медиа-холдинг «Светич».

Это было по-настоящему важное событие для всех, кто работает в агропромышленном комплексе нашего региона. Выставка в этом году получилась особенно масштабной. Более 160 компаний представили свои разработки — от мощной сельхозтехники до современных цифровых решений для агробизнеса. Многие экспонаты вызвали настоящий ажиотаж среди посетителей.

В этом году размер выставочного пространства составил более 9000 квадратных метров. Более 2000 посетителей оценили весь спектр технических и технологических решений для эффективного сельскохозяйственного производства: зерноуборочные и кормоуборочные комбайны, трактора, почвообрабатывающие и посевные комплексы, оборудование для внесения удобрений и защиты растений, а также машины для послеуборочной обработки и хранения урожая. Общее количество представленных специализированных машин и оборудования для сельскохозяйственного производства составило более 200 единиц.

Традиционно мероприятие вызывает большой интерес со стороны государственных и бизнес-структур. На торжественной церемонии открытия выставки присутствовали Заместитель Губернатора Свердловской области Ионин Дмитрий Александрович, Председатель Законодательного Собрания Свердловской области Бабушкина Людмила Валентиновна, Генеральный директор акционерного общества «Б-Истокское РТПС» Гладков Анатолий Борисович.

«Урал-Агро» - это ключевая презентационная площадка для представителей сельхозсектора Свердловской области. Выставка даёт возможность познакомиться с представленной отечественной и импортной техникой и определиться сельхозтоваропроизводителям с выбором, способствует обмену передовым опытом и повышению профессионального уровня специалистов АПК, позволяет провести переговоры с лидерами сельскохозяйственного машиностроения и потенциальными партнёрами», - подчеркнул заместитель губернатора Свердловской области Дмитрий Ионин.



«Несмотря на внешнеполитическое и санкционное давление, аграрии не снизили своих показателей: объём производства продукции сельского хозяйства в регионе по итогам 2024 года вырос на 2,7% - до 132,4 миллиарда рублей. Это говорит о том, что сегодня агропромышленный комплекс региона твёрдо стоит на ногах. А эффективная работа сферы АПК невозможна без эффективной законодательной базы и государственной поддержки. В Свердловской области принят закон о продовольственной безопасности. Для аграриев действует широкий перечень налоговых льгот. Работает программа государственной политики в сферах АПК и потребительского рынка, на реализацию которой в прошлом году направлено 6,6 миллиарда рублей», - сказала председатель Законодательного Собрания Свердловской области Людмила Бабушкина.

Также выставку посетили почетные гости. Председатель комитета по аграрной политике и земельным отношениям Законодательного Собрания Свердловской области Копытов Михаил Николаевич, Министр агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области Кузнецова Анна Анатольевна, Заместитель Министра промышленности и науки Свердловской области Зеленкин Игорь Федорович, Глава Сысертского муниципального округа Нисковских Дмитрий Андреевич.

Почетные гости с удовольствием прошли по выставке и познакомились с последними инженерными решениями.

ООО «Конструкторское бюро ДУНИН» является официальным резидентом Сколково, и в рамках участия в выставке «УРАЛ-АГРО 2025» представил свою собственную, уникальную разработку — Культиватор глубокорыхлитель DUNIN MaxTill 400M.

Данный культиватор разработан и произведен на собственном производстве, расположенном в Свердловской области.

В основе культиватора DUNIN лежит принцип работы импортных машин, которые выполняют сразу основную и предпосевную обработку почвы. Культиватор производит рыхление почвы на глубину до 35 см или сплошную обработку на глубину 18–20 см с подрезанием сорняков, далее делает измельчение почвы и создает предпосевной слой.

При производстве опирались на опыт внедрения европейских аналогов, но в своей машине учитывали особенности регионального применения, с полной адаптацией к нашим суглинистым почвам.

Компания ООО «Агропроф» является официальным дилером сельскохозяйственной техники Lovol на территории России. Уже много лет «Агропроф» предлагает фермерам и агропредприятиям надёжную и производительную технику, обеспечивая не только продажу, но и полное сервисное сопровождение.



На выставке Урал-АГРО-2025 компания представила широкий спектр техники, в том числе трактора и фронтальные погрузчики Lovol, отличающиеся высокой производительностью, удобством эксплуатации и отличным соотношением цены и качества. Также на стенде был представлен кормосмеситель Lucas, который вызвал живой интерес у специалистов благодаря своей эффективности и надёжности в работе с кормами.

Большой интерес вызвала флагманская модель - трактор Lovol P 4110. Это трактор, который сочетает в себе мощность, надёжность и экономичность, обеспечивая высокую производительность при низких эксплуатационных расходах. Он идеально подходит для фермеров, которым необходим универсальный и высокоэффективный помощник для выполнения различных сельскохозяйственных и транспортных работ.



Кроме осмотра экспозиции, гости могли участвовать в интересных дискуссиях. На семинаре «Эффективные инструменты развития агропромышленного комплекса Свердловской области», организованном Министерством агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области, обсуждали государственную поддержку аграриев, новые подходы к ведению хозяйства и перспективы развития отрасли.

Молодые специалисты тоже нашли для себя много полезного — для них организовали отдельную программу с лекциями и мастер-классами. ФГБОУ ВО Уральский ГАУ провел круглый стол на тему: «Открытие агротехнологических классов в

школах Свердловской области совместно с предприятиями-сельхозтоваропроизводителями». Эта работа направлена на выполнение задач национального проекта «Технологическое обеспечение продовольственной безопасности», в рамках которого с 2025 года реализуется федеральный проект «Кадры в АПК».

Во второй день выставки Уральский ГАУ провел профориентационные мастер-классы для школьников Сысертского МО по теме: «Выбор профессии: компас для будущих аграриев».

Традиционным для выставки является смотр-конкурс на присвоение знака УРАЛ-АГРО сельскохозяйственной техники и оборудованию по номинациям. Награждал победителей Первый заместитель Губернатора Свердловской области Алексей Шмыков.

«Выставка Урал-АГРО-2025 - это ключевое для сельскохозяйственного сектора Свердловской области мероприятие в преддверии посевной кампании. В 2025 году посевная площадь в регионе превысит 760 тысяч гектаров, почти половина из которых будет занята кормовыми культурами. В полях нашим земледельцам нужна надёжная, недорогая и простая в обслуживании техника. Именно по этим критериям на «Урал-Агро» ежегодно выбирают лучшие образцы тракторов, кормоуборочных и зерноуборочных комбайнов, а также других машин и агрегатов», - заявил Алексей Шмыков.

«Оценил на деле одного из них — трактор «Беларус-2103», легкий и маневренный в управлении. Такой на уральских полях точно станет надёжным помощником», - написал в своем телеграм-канале Алексей Шмыков (<https://t.me/alekshymkovgov66/996>)

В этом году победителями стали:

№ номинации	Номинация конкурса (наименование сельскохозяйственной техники и оборудования)	Марка	Участник Выставки (производитель)
1.	Тракторы сельскохозяйственные	Беларус-2103	ООО «Пермская МТС» (ОАО «МТЗ»)
2.	Комбайны зерноуборочные	DOMINATOR 370	ООО «Агроком-Урал»
3.	Комбайны кормоуборочные	F-2650	АО «Тюменьагромаш» (ООО «КЗ «Ростсельмаш»)
4.	Машины и агрегаты почвообрабатывающие Агрегат дисковый комбинированный	БДТ-4х30Ф	ООО «Агротрон» (АО «ПК «Ярославич»)
5.	Машины и агрегаты посевные Посевной комплекс	SD-9900	ООО «Класс-Агро» (ООО «Агроцентр»)
6.	Машины и оборудование для химической обработки семян и растений Самоходный опрыскиватель	OC-4000M	ООО «Бам-Тюмень» (ООО «Казаньсельмаш»)
7.	Машины для заготовки кормов Комбинация косилок	EC B 880CR+F320CR	ООО «Агроснабжение» (KRONE)
8.	Машины и оборудование для очистки, сортировки и сушки зерна Зерноочиститель	JCC03	ООО «Класс-Агро»
9.	Оборудование для доения, транспортирования и охлаждения молока Установка охлаждения молока закрытого типа	Арктика-5000	ООО «Завод МолТехМаш»
10.	Машины и оборудование для животноводства Пододвигатель кормов	DAIRY FEED F 4800	ООО «Химагромаш» (GEA)
11.	Машины и оборудование для погрузки и транспортировки сельскохозяйственной продукции Подборщик-транспортировщик рулонов	TRB 20L	ООО «Класс-Агро» (ООО «Навигатор-НМ»)
12.	Машины и оборудование с применением цифровых технологий Агродрон	XAG P100	ООО «УралАгроДрон» (УрГАУ)
13.	Машины и оборудование, произведенные на территории Свердловской области Культиватор	MAXTILL DUNIN	ООО «КБ Дунин»
	Культиватор кольчато-шпоровый	ККШ-12/510	АО «Б-Истокское РТПС»
14.	Машины сельскохозяйственные прочие, энергосберегающее оборудование и специальная техника Машина для внесения жидких удобрений	МВЖУ 212	ООО «Агроснабжение» (ЧКЗ Агро)



Педагоги МБУ ДО «Б-Истокская детская школа искусств» в рамках выставки организовали пленэр для своих учащихся. Дети рисовали выставочные образцы по своему желанию. Рисунки получились очень эффектными и порадовали участников выставки. Юные художники подарили свои работы владельцам нарисованных объектов.

Три дня пролетели незаметно. По предварительным данным, во время выставки было заключено множество деловых соглашений, а значит, вскоре на полях Урала появятся новые технические решения.

Уже сейчас можно сказать, что «Урал-Агро 2025» выполнила свою главную задачу — объединила производителей, фермеров и представителей власти для обмена опытом и поиска новых возможностей.

До встречи на следующей выставке!
Больше фотографий и подробностей — на официальном сайте uralagro.info
Для справки:
В 2024 году экспонентами выставки-ярмарки УРАЛ-АГРО-2024 были 150 компания из 20 регионов России, Республики Беларусь, Китая.
За 3 выставочных дня выставку посетили 2000 человек, из которых 95% - специалисты.
Площадь экспозиции составила 9000 кв.м.

Оператор выставки:
АО Б-ИСТОКСКОЕ РТПС

Официальная поддержка:
Правительство Свердловской области,
Министерство агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области,
Уральский государственный аграрный университет

Дополнительная информация:
Тел.:(343)216-65-29, +7-912-28-25-118
Гилева Елена – руководитель проекта
e-mail: manager@uralagro.info
www.uralagro.info

Автомобили «Валдай» помогают проверить мастерство водителей и механиков на чемпионате AtomSkills от Росатома

Компания «Современные транспортные технологии» выступает партнером десятого юбилейного чемпионата профессионального мастерства AtomSkills, который проходит с 30 марта по 4 апреля 2025 года в МВЦ «Екатеринбург-Экспо». Он проводится по 44 компетенциям и ежегодно объединяет лучших специалистов атомной отрасли: инженеров, водителей, техников.



Участие компании «Современные транспортные технологии» в проекте подчеркивает её роль как поставщика надежных решений для корпоративных автопарков и стратегического партнера крупнейших российских предприятий. Чемпионат становится не только площадкой демонстрации технических навыков, но и важным шагом в подготовке профессиональных кадров для отрасли.

В этом году в соревнованиях по компетенции «Водитель спецавтомобиля» участники выполняют задания на современных грузовиках «Валдай 8» и «Валдай 12», предоставленных компанией «СТТ». Это ключевой элемент конкурсной программы, в рамках которого проверяются навыки безопасного вождения, точности маневров, обслуживания и диагностики техники.

«Участие в AtomSkills для нас не просто партнерство, а вклад в развитие профессионального сообщества. Мы уверены, что надежная техника играет ключевую роль в подготовке квалифицированных специалистов. Автомобили «Валдай» становятся инструментом оценки мастерства, и для нас важно, что они участвуют в чемпионате, где формируются стандарты будущего отрасли», — прокомментировал генеральный директор компании «Современные транспортные технологии» Олег Марков.

Руководитель отдела организации чемпионатов АНО «Корпоративная Академия Росатома» Алексей Красавин: «Госкорпорация «Росатом» всегда открыта к сотрудничеству, поскольку это является главным ключом к инновационному развитию и устойчивому технологическому лидерству не только атомной отрасли, но и всей российской промышленности. Совместная работа с компанией «Современные транспортные технологии» вносит значимый вклад в общее дело, позволяя объединить технологии и экспертизу».

«ВАЛДАЙ 8» — грузовик с прекрасной маневренностью и обзорностью, подходит для городских условий. Шасси имеет грузоподъемность до 4,6 тонны и позволяет устанавливать широкий спектр надстроек, включая фургоны вместимостью до 31 м³. Дизельный двигатель мощностью 149 л. с. с крутящим моментом 420 Н·м работает в паре с 6-ступенчатой коробкой, обеспечивая хорошую динамику и расход от 11 л/100 км.

«ВАЛДАЙ 12» подходит для городской и межрегиональной логистики. Полная масса — 11 990 кг, что исключает необходимость регистрации в «Платоне». Двигатель мощностью 169 л. с. и



6-ступенчатая коробка помогают водителю уверенно чувствовать себя на дороге и способствуют экономии топлива. Пневмоподвеска обеспечивает высокую плавность хода, способствуя повышению комфорта и сохранности груза. Пять вариантов колесной базы позволяют устанавливать широчайшую гамму надстроек.

AtomSkills — отраслевой чемпионат профессионального мастерства, который госкорпорация «Росатом» проводит с 2016 года по методике WorldSkills. Это масштабное событие объединяет специалистов, ветеранов атомной отрасли, студентов профильных вузов и школьников в единую экосистему подготовки и развития инженерных и рабочих кадров. Чемпионат охватывает десятки компетенций и становится площадкой для обмена опытом, оценки профессионального уровня и внедрения лучших стандартов в подготовке специалистов.

Инженеры Sinotruk и Navio работают над созданием автономного грузовика для России

Соглашение о долгосрочном стратегическом партнёрстве компаний направлено на проведение совместных разработок автономных коммерческих транспортных средств и масштабирование проекта автономных грузоперевозок.



Один из важнейших шагов масштабирования автономных грузоперевозок — разработка грузовой автомобильной платформы, готовой к дальнейшей индустриализации. Именно достижению этой цели служит партнерство между компанией Navio и машиностроительным заводом, выпускающим тяжелые грузовики Sinotruk, ставших по итогам 2024 года лидерами продаж в России.

Итогом работы сторон над проектом станет серийный выпуск новой модификации тягача SITRAK, подготовленной к интеграции технологии автономного вождения Navio. Это позволит гарантировать соответствие транспортных средств мировым стандартам качества и безопасности, нарастить объёмы выпуска автономных тягачей и снизить их себестоимость. Оборудование, которым будут оснащаться тягачи SITRAK, пройдет проверку в соответствии с требованиями компании Navio.

На пути к созданию новой готовой к эксплуатации модификации тягача партнёры проведут полноценный цикл разработки и серию тестов опытных образцов, которые будут проходить в несколько этапов и учитывать особенности российских условий. Первые серийные образцы таких тягачей пройдут сертификацию в России для подтверждения соответствия их конструкции требованиям технического регламента «О безопасности колёсных транспортных средств». После интеграции программного и аппаратного

обеспечения Navio транспортное средство пройдёт дополнительную сертификацию, которая присвоит ему статус ВАТС (высокоавтоматизированного транспортного средства) и позволит выехать на дороги общего пользования в автономном режиме.

Владимир Бувеч, директор по продукту автономных магистральных грузоперевозок Navio: «Мы уверены, что в обозримом будущем спрос на грузоперевозки автономным транспортом будет только расти, всё больше магистралей будут становиться доступными для его эксплуатации. К этому моменту мы должны быть готовы масштабировать парк автономных тягачей в соответствии с потребностями рынка. Для этого нам нужны производственные мощности партнёров, где все процессы стандартизированы и осуществляется строгий контроль качества. Также серийное производство позволит снизить себестоимость автономного тягача, что в конечном счёте отразится на тарифах грузоперевозки. Сегодня совместно с Sinotruk мы приступаем к разработке новой модификации грузовика, подготовленной к интеграции технологии автономного вождения Navio. Совместными усилиями мы сможем предоставить рынку технологичный и востребованный продукт».

«Для России автономный коммерческий транспорт с учетом протяженности магистралей, разнообразия климатических зон и необходимости

связывать отдаленные регионы — это важнейший шаг на пути повышения рентабельности грузоперевозок, рынок которых показывает положительную динамику. Реализация проектов, подобных сотрудничеству нашей компании и Navio, имеет колоссальное значение для роста показателя как отдельных отраслей, так и экономики страны в целом. Мы гордимся, что можем внести свой вклад в это дело, предоставив свои производственные мощности и инженерные компетенции, которые были столь высоко оценены нашим партнером», — прокомментировал генеральный директор «Синотрак Рус» Юань Сяодун.

Напомним, проект «Беспилотные логистические коридоры» является частью стратегических инициатив Минтранса, которые разработаны в рамках исполнения поручений Президента и Правительства РФ по подготовке Стратегии цифровой трансформации транспортной отрасли. Формирование беспилотных логистических коридоров на территории страны началось с трассы М-11 Москва — Санкт-Петербург. Технологические, организационные и бизнес-решения, которые будут отработаны в рамках экспериментально-правового режима на М-11, лягут в основу и будущих транспортно-логистических коридоров. К 2030 году автономные грузоперевозки планируются организовать на 19,5 тыс. км федеральных дорог.

Рынок фронтальных погрузчиков: промежуточные итоги и перспективы – 2025

Фронтальные погрузчики – один из самых востребованных и универсальных типов специальной техники. Однако этот рынок подчиняется довольно сложным законам. Недостаточные объемы российского производства, затоваривание складов техникой из КНР, сохранение сравнительно большой доли параллельного импорта, помноженные на продолжение реализации инфраструктурных госпрограмм и жесткую кредитно-финансовую политику, создают разнонаправленное движение рынка. Но при этом сохраняют его стабильность.

ТРЕНДЫ 2024 ГОДА...

Больше года назад, делая прогноз рынка фронтальных погрузчиков на 2024-й, мы писали, что его можно формировать исходя из государственных планов на развитие строительной отрасли. Тогда мы учитывали государственную программу «Строительство» на перспективу 2024–2028 годы, которая предусматривает инвестиции более 4,6 трлн рублей, почти половина из них закладывалась на подпрограмму «Развитие транспортной системы», проекты развития транспортных коридоров «Россия» и «Север-Юг», включенные в перечень КГП, программу «Стимул», нацпроект «Безопасные качественные дороги», госпрограмму «Развитие транспортной системы». Прогнозы в целом были умеренно позитивными.

Что получилось на самом деле? Изменение финансово-кредитной политики Центробанка РФ стало ключевым фактором, повлиявшим на рынок спецтехники в целом и фронтальных погрузчиков в частности, поскольку такую технику приобретают в основном за счет заемных средств. В среднем на рынке дорожно-строительной техники спрос уменьшился на 30%.

Если говорить о российском производстве, по данным ассоциации «Росспецмаш», в 2024 году продажи российской дорожно-строительной техники на рынке РФ снизились на 10,5%, до 74,7 млрд рублей. TK Solution дополняет, что в 2024 году российскими предприятиями было выпущено 1 555 фронтальных погрузчиков, что на 4,7% выше по сравнению с результатами 2023 года. В декабре 2024 года средние цены производителей по коду ОКПД2 «Погрузчики фронтальные одноковшовые самоходные» составили 5 937 231,2 рублей/шт.

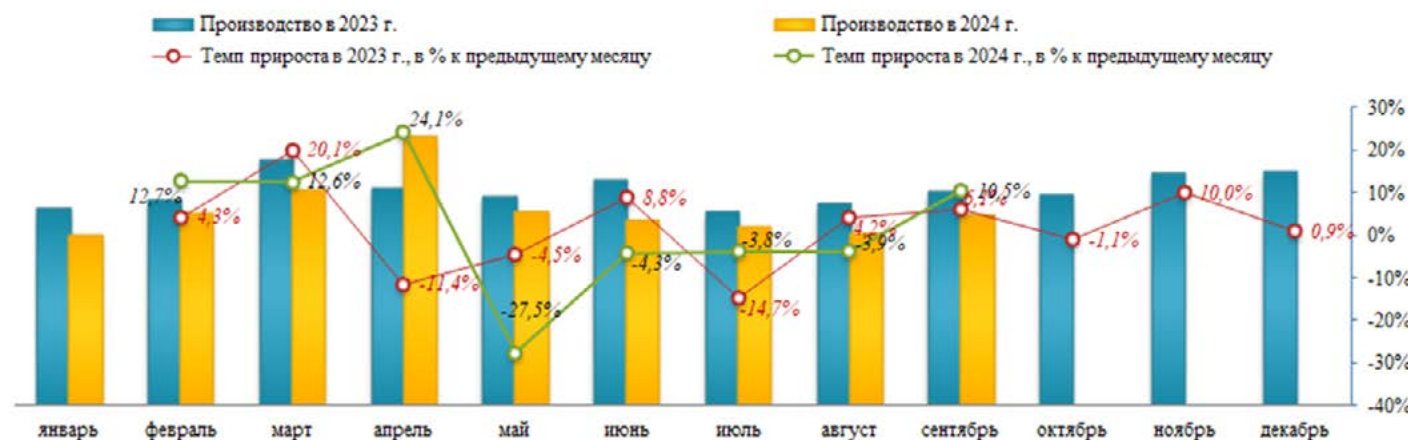
Также Росспецмаш обратил внимание на соотношение российской и импортной техники. Наиболее сложная с этой точки зрения ситуация наблюдается в сегментах экскаваторов и фронтальных погрузчиков, где доля импорта (и в первую очередь речь идет про Китай) превышает 90%.



Это произошло не одновременно.

С одной стороны, за минувшие 20 лет производство отечественных фронтальных погрузчиков стало незначительным по сравнению с общим объемом российского рынка таких машин. В 2000-е годы наши заводы занимали 10% рынка. Пик производства пришелся на 2007 год, когда было выпущено около 750 погрузчиков. Однако рост рынка в начале 2010-х и 2020-х годов, к сожалению, не привел к увеличению отечественного производства. Доля отечественных брендов на российском рынке составила 3% (по итогам I полугодия 2024 года).

Динамика объема производства по месяцам в 2023-2024 гг.



Источник: «Строительная техника и транспорт»

На данный момент в России активно работают в сегменте фронтальных погрузчиков всего несколько предприятий: «Амкодор-Брянск», «ЧСДМ» (группа UMG) и «ДСТ-Урал» из Челябинска, Петербургский тракторный завод и Рыбинский завод дорожных машин. Осваивают производство также КОДАР из Читы и «Борус» (группа «Карьерные машины») из Красноярска. В 2025 году выпуск опытно-промышленной партии фронтальных погрузчиков планирует Ростсельмаш, начало серийного производства намечено на 2026 год. Опытный образец фронтального погрузчика с сочлененной рамой, способный перемещать грузы весом в 1,2 тонны, разработан российской инженеринговой компанией «Априорные решения машин» (APM). Серийное производство техники будет налажено на Чебоксарском заводе силовых агрегатов.

Как мы видим, большинство машин, которые производятся и планируются к производству в РФ, относится к классу малой и средней грузоподъемности, но даже в них объемы производства небольшие.

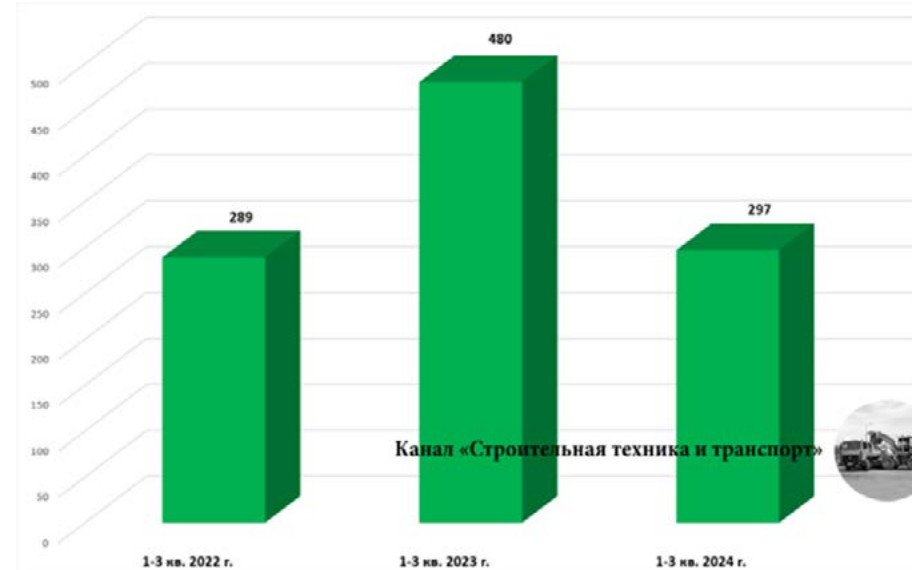
С другой стороны, импорт фронтальных погрузчиков рос три года подряд (с 2021-го по 202-й). В 2024-м наметился спад. С января по июнь 2024 года было ввезено 5 023 новых машины, что на 28% меньше результата за аналогичный период 2023 года. Подавляющее большинство техники данного типа, поступающей на российский рынок, имеет китайское происхождение. Ее доля в импортном сегменте по итогам I полугодия 2024 года составила 99,9%, при том что перед СВО за китайцами было 89% новых импортных погрузчиков. В Топ-5 поставок вошли: LGCE (в прошлом – SDLG) – 1 134 единицы (-36%), Lonking – 1 059 штук (+24%), Liugong – 767 погрузчика (-18%), Shantui – 550 машин (3,5-кратный рост), Lovol – 442 единицы (+79%).

С такими цифрами отрасль пришла к 2025 году, который обещает быть непростым.

...КОТОРЫЕ ПРОДОЛЖАЮТСЯ В 2025-М

В конце апреля Минпромторг опубликовал сообщение, в котором говорится о том, что продажи дорожно-строительной техники в России падают из-за влияния ряда макроэкономических факторов: динамики ставок кредитования, давления складских запасов на рынок, снижения инвестиционной активности в строительном секторе. Однако реализация отечественных машин увеличивается благодаря антикризисным мерам господдержки в этом сегменте.

В первом квартале 2025 года, несмотря на общее снижение почти на треть, аналитики отметили значительные изменения в продажах, особенно отечественных машин. Рынок дорожно-строительной



техники сократился на 30%, составив около 6,6 тыс. единицы. Однако продажи российских машин превысили 980 штук, что на 11% больше, чем в прошлом году. Доля отечественной техники на рынке увеличилась на 6 процентных пунктов, достигнув 15%. Наибольший рост наблюдался в сегментах бульдозеров (+132%), экскаваторов-погрузчиков (+75%), а также фронтальных и мини-погрузчиков (+50%).

Минпромторг отчитался также, что продолжает внимательно следить за динамикой рынка и реализует комплекс системных и антикризисных мер господдержки, направленных и на развитие производителей, и на стимулирование спроса на рынке. Так, в этом году на программу скидок потребителям выделено 12 млрд рублей, что почти в 2,5 раза больше уровня 2024 года. Кроме того, с 1 апреля Минпромторг и ДОМ.РФ запустили реализацию программы льготного лизинга коммунальной и дорожно-строительной техники, напомнили в министерстве.

Тем не менее отечественное производство фронтальных погрузчиков остается сложной темой. По информации TK Solution, выпуск данного вида техники в январе 2025 года снизился на 16,9% к уровню января прошлого года и составил 74 штуки. По словам Вячеслава Пронина, замдиректора ассоциации, все российское машиностроение и сырьевая промышленность в целом находятся сегодня под «трем ударами». Первый – это политика на охлаждение экономики. Второй – открытость российского рынка для импорта, в том числе и из недружественных стран. Третий – неуверенность в завтрашнем дне и целесообразности инвестиций.

В рамках IX Московского экономического форума «Машиностроение 2025 – что год текущий нам готовит: вызовы или их преодоление?» Алла Елизарова, директор ассоциации «Росспецмаш»,

отметила, что некоторое время назад в России были созданы условия для инвестирования в машиностроение. С 2019 года отечественные заводы специализированной техники направили свыше 45 млрд руб. в строительство новых и модернизацию действующих производственных площадей. Но уже в прошлом году предприятия получили так называемую «прививку от инвестиций».

Непросто приходится и потребителям. Хотя в связи с укреплением российского рубля и затовариванием складов цены на спецтехнику из Китая в первом квартале 2025-го немного снизились, у машин, которые поступают в страну по параллельному импорту, выраженной тенденции к удешевлению пока не наблюдается. Тарифная война, начатая США, не может не отразиться на стоимости техники и оборудования во всех странах мира. Значит, параллельный импорт в России продолжит дорожать. А объемы поставок техники по этой схеме – снижаться.

Для примера портал «Экскаватор Ру» проанализировал цены на классифайдах на отдельные модели экскаваторов-погрузчиков New Holland, Case и JCB. Пик роста цен на них пришелся на конец 2022-го – начало 2023 года. Таким образом, по сравнению с декабрем 2021-го техника официально ушедших из России брендов выросла в цене в среднем на 70%.

Хорошо иллюстрирует ситуацию с ценами и другое исследование. Так, компания ID-Marketing в марте провела анализ цен на фронтальные погрузчики на основе актуальных объявлений, размещенных на крупнейших интернет-площадках РФ, и информации с сайтов официальных дилеров. За год они снизились практически во всех сегментах. Падение цен на популярные модели новых погрузчиков составило до -21%, а в б/у категории – до -40%.

Отметим, что средняя стоимость отечественных погрузчиков грузоподъемностью 3 тонны снизилась на 16,2%, в классе 5 тонн – на 4%. При этом в сегменте семитонных моделей зафиксирован рост на 5,9%. На снижение средней стоимости трёх- и пятитонных машин могли повлиять акции, встречающиеся в ряде объявлений.

Подешевели и «китайцы». Цены на популярные модели новых фронтальных погрузчиков в марте 2025 года оказались ниже прошлогодних практически во всех случаях. Наиболее заметное снижение зафиксировано у XCMG LW500FN (-20,5%) и LiuGong 855H (-12,5%). Большинство поставщиков закупили оборудование ещё в середине 2024 года, когда курс доллара был на 10 – 15% выше нынешнего, и вынуждены продавать технику себе в убыток. Петр Егоров, управляющий директор компании «КВИНТ-МАДИ», в интервью «Экскатору Ру» говорил о том, что есть шанс выровнять баланс, закупив сейчас технику по актуальным ценам на будущее.

Исключением среди лидеров стал российский UMG WL30, который прибавил в цене почти 6%. Средняя стоимость бывших в употреблении фронтальных погрузчиков в большинстве случаев также снизилась.

Цены на б/у погрузчики в зависимости от класса (в сравнении с мартом 2024 г.)

Представленность стран на площадках объявлений почти не изменилась: большинство брендов новой техники китайские – 92,1%. На втором месте с большим отставанием расположилась Россия (5,7%). Доля прочих регионов в совокупности составляет около 2%. Закономерно, что все марки в десятке лидеров – китайские.

Более половины объявлений о продаже б/у фронтальных погрузчиков – это техника, выпущенная после 2011 года. Причем почти 30% рынка занимают машины последних лет (2021–2025 гг.). А вот объявления о продаже техники старше 15 лет размещались заметно реже: суммарно доля таких предложений составила около 27,5%.

В связи со сложностями с реализацией техники китайские производители сегодня прилагают усилия к тому, чтобы локализовать производство в РФ, получать возврат уплаченного утильсбора и удерживать ценовое преимущество. Тем не менее локализованные продукты могут появляться только в сотрудничестве с российскими производителями.

Подробно о локализации брендов из КНР мы рассказывали в предыдущем выпуске, общие правила справедливы и для рынка фронтальных погрузчиков. Представители Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей считают, что перспективными направлениями для

Регион	3 тонны	5 тонн	7 тонн
Китай	4 729 900 (-4,22%)	7 258 710 (-5,38%)	16 044 650 (-20,85%)
Россия	4 315 460 (-16,23%)	8 129 370 (-4,02%)	16 865 290 (+5,93%)

Южная Корея	5 905 310	8 049 540	---
-------------	-----------	-----------	-----

Цены на новые погрузчики в зависимости от класса (в сравнении с мартом 2024 г.) Источник: ID-Marketing

Модель	Март 2024	Март 2025	Изменение стоимости
UMG WL30	5 172 220	5 475 000	+5,85%
LGCE (SDLG) LG933L	5 700 000	5 447 500	-4,43%
XCMG LW500FN	6 878 570	5 470 760	-20,47%
Lonking CDM853	7 182 500	6 555 220	-8,73%
LiuGong 855H	8 500 000	7 439 460	-12,48%

Динамика стоимости различных моделей погрузчиков (новая техника) Источник: ID-Marketing

Регион	3 тонны	5 тонн	7 тонн
Беларусь	1 603 500 (-13,59%)	2 040 750 (-13,18%)	4 100 000
Китай	2 399 450 (-16,59%)	3 417 000 (+17,71%)	8 709 500 (+49,48%)
Россия	2 495 500 (+35,18%)	2 060 000 (-32,68%)	3 825 000
Южная Корея	2 857 270 (-14,24%)	4 214 950 (+15,83%)	3 675 000 (-9,82%)
Япония	3 693 750	2 872 880	4 600 000

Динамика стоимости различных моделей погрузчиков (б/у техника) Источник: ID-Marketing

Модель	Март 2024	Март 2025	Изменение стоимости
Амкодор 333А	2 069 800	1 892 000	-8,59%
XCMG LW500FN	3 826 670	3 029 820	-20,82%
LGCE (SDLG) LG933L	3 173 750	2 705 830	-14,74%
Lonking LG863N	5 575 000	5 130 680	-7,97%
LiuGong CLG856	3 166 880	1 890 430	-40,31%

локализации китайского производства являются автомобилестроение и производство комплектующих, станкостроение, электроника, продукция для нефтегазовой отрасли и нефтехимии, а также беспилотные технологии. Однако существуют сдерживающие факторы, такие как высокие первоначальные инвестиции в создание локализованных производств, риски разрыва текущих производственных цепочек и поставок комплектующих, необходимость адаптации продукции к российским стандартам и условиям эксплуатации, а также политические и экономические риски, связанные с санкциями и геополитической нестабильностью. Кроме того, возможен дефицит высококвалифицированных специалистов в некоторых областях.

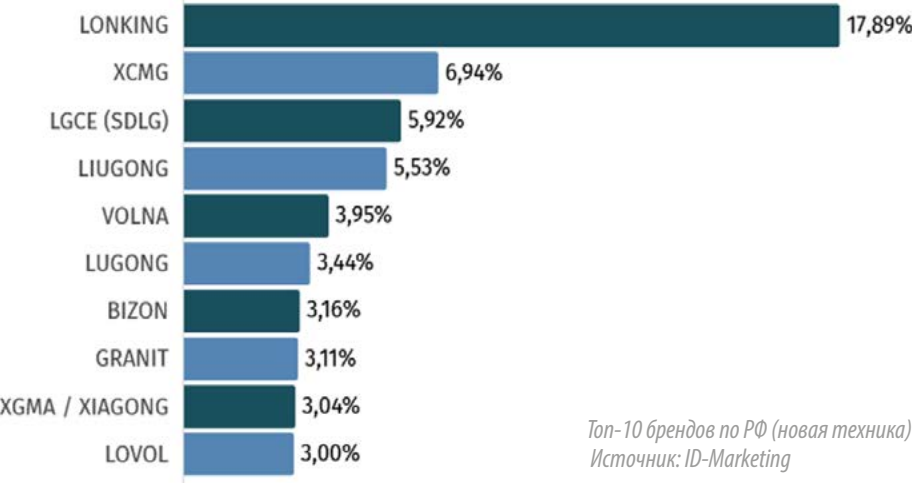
ЧЕГО ЖДАТЬ ДО КОНЦА ГОДА?

Рынок фронтальных погрузчиков в России продолжит развиваться благодаря росту строительства и горнодобывающей промышленности, увеличению инвестиций в инфраструктурные проекты, модернизации производственных мощностей предприятий. В целом до 2030 года рынок строительной техники и фронталов, в частности, обещает стабильный рост, а доля отечественных производителей будет расти благодаря повышению качества продукции и технологичности.

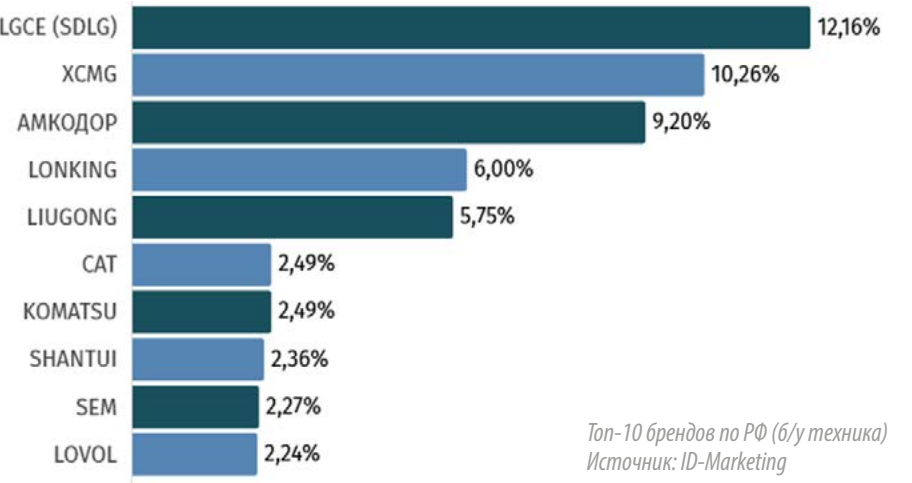
Однако в 2025 году главным драйвером становится финансово-кредитная политика Центробанка РФ. Кроме того, государственные инвестиции, например, в рамках программы «Строительство» на перспективу 2024–2028 годов предусматривают на текущий год наименьший объем вложений – всего 663,5 миллиарда рублей. Хотя сегмент B2G остается ключевым для данного вида техники.

Эксперты ожидают, что продажи новой спецтехники всех брендов будут снижаться, произойдет обострение конкуренции на рынке. В этом соревновании, вероятно, с дистанции сойдут непрофильные игроки, которые хлынули сюда в период ажиотажного спроса 2022–2023 годов. Оставшиеся участники рынка будут бороться за клиента за счет улучшения сервиса, оптимизации внутренних процессов и индивидуальных финансовых программ. Перед некоторыми встанет вопрос снижения долговой нагрузки. В долгосрочной перспективе это означает формирование платформы для дальнейшего здорового рынка и его роста. Когда он произойдет?

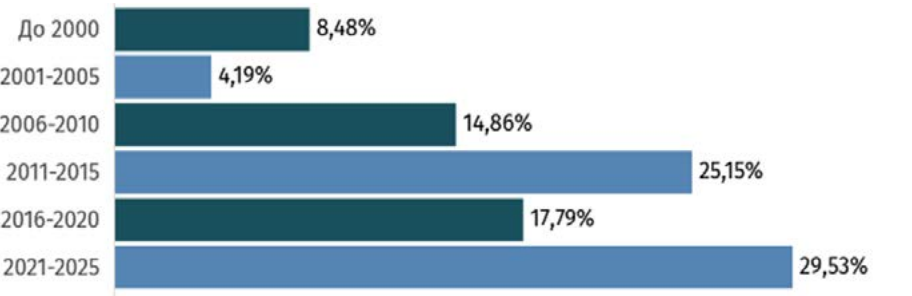
Фронтальные погрузчики – один из самых востребованных видов техники на стройплощадках, в добывающей, коммунальной, сельскохозяйственной и производственной сферах экономики. Они незаменимы при перемещении сыпучих материалов, погрузке, разгрузке и выполнении широкого спектра земляных и общестроительных работ. Это означает, что восстановление и расширение



Топ-10 брендов по РФ (новая техника) Источник: ID-Marketing



Топ-10 брендов по РФ (б/у техника) Источник: ID-Marketing



Структура предложений по годам выпуска (б/у техника) Источник: ID-Marketing

объема рынка после текущего зстоя – вопрос самого ближайшего времени. Аналитики и игроки рынка ожидают изменение вектора уже в 2026 году. К этому моменту иссякнут запасы китайских машин, закупленных по высокому курсу юаня, возможно, снизится ставка Центрального банка РФ и увеличатся инвестиции в строительный сектор со стороны государства. Совокупность этих факторов наложится на рыночную синусоиду и приведет к хорошему подъему.



Прицепная техника: разнонаправленные векторы рынка

Рынок прицепов и полуприцепов переживает не простые времена. Корректировка продаж тягачей, сдержанный рост объемов грузоперевозок и высокие ставки кредитования. Российским производителям не хватает господдержки, хотя это один из немногих сегментов, где конкуренция со стороны Китая минимальна, а импортную технику затормозил рост ставки утилизационного сбора. Однако ситуация, в которую рынок сегмент попал сейчас, планомерно раскручивалась с 2022 года.

ЧТО НАС К ЭТОМУ ПРИВЕЛО?

Современный исторический отрезок на российском рынке грузовых прицепов и полуприцепов целесообразно с 2022 года, когда после ухода европейских производителей на рынке грузовой техники возник дефицит. Спрос на тягачи смогли оперативно закрыть китайские производители, но нехватку полуприцепов им компенсировать не удалось по причине почти нулевого опыта работы в этом сегменте российского рынка и откровенно скептического отношения эксплуатантов.

Но отечественные заводы прицепной техники тоже оказались готовы к такому высокому спросу, хотя за январь – апрель 2023 увеличили продажи на 24%, почти до 6 000 единиц, сообщил «Росспецмаш». Реализация тентованных полуприцепов в январе – апреле увеличилась на 17,9%, самосвальных – на 24,3%, контейнеровозов – на 40,3%, цистерн – на 50,7%, тралов – на 101,4%, зерновозов – на 105,3%.

По данным «Росспецмаша» за весь 2023 год, общий объем продаж российских полуприцепов составил 21 400 единиц, что на 44% больше АППГ. При этом отечественные производители активно работали над расширением производственных мощностей и большинство из них смогли увеличить объем выпускаемой продукции и в некоторых сегментах достигли доли 80% рынка.

Однако этого оказалось критически мало для закрытия потребностей рынка. В результате 2023 год стал годом дефицита прицепов и полуприцепов. Хотя отдельные эксперты в тот период высказывали мнение, что дело не в нехватке прицепного состава на рынке грузовой техники, а в избыточном количестве седельных тягачей.

Для истины в таком заявлении была. Клиенты, приобретающие тягачи, не испытывали значительных трудностей при покупке полуприцепов стандартных моделей: тентованных, рефрижераторных, самосвальных. Но в отдельных сегментах дефицит был очень острым. Так, по данным «Росспецмаша» спрос на рефрижераторы превышал предложения на 141%. Похожая ситуация сложилась и в сегменте автоприцепов для перевозки контейнеров: срок ожидания отгрузки готовых полуприцепов-контейнеровозов достигал 12–15 месяцев, при этом предложение на вторичном рынке было практически полностью исчерпано.

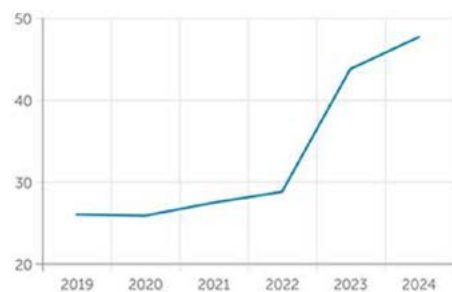


Итого: совокупные продажи полуприцепов показали взрывной рост, а продажи прицепов заморозились.

Следует отметить, что свою долю в этот рост полуприцепного рынка внесли и европейские бренды. По данным портала «Росспецмаш-Стат», рост импортных поставок новых и бывших в эксплуатации полуприцепов на российский рынок за этот же период составил 125% в количественном выражении (12 700 единиц) и 139% в денежном

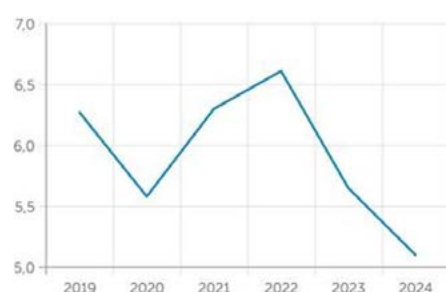
выражении (более 497 миллионов долларов). Крупные перевозчики продолжали покупать их, делая ставку на надежность европейской техники и высокую остаточную стоимость: на вторичном рынке пятилетние полуприцепы немецких марок продаются на 40% дешевле стоимости новых, а российские – на 60%.

2024 год российские прицепостроительные предприятия начали по-стахановски: темпы производства января 40% превысили показатели



тыс. шт.

■ Продажи новых полуприцепов



тыс. шт.

■ Продажи новых прицепов

Источник: НАПИ (Национальное Агентство Промышленной Информации)

аналогичного периода ПГ. Однако многие руководители предприятий сочли этот рост инерционным и ставили перед собой задачу не допустить снижения выпуска и продаж продукции. По самым оптимистичным оценкам, рост за 2024 год ожидался на уровне 5%.

По данным Росстата, в январе — мае 2024-го грузооборот автомобильного транспорта вырос на 7,5% как внутри страны, так и за ее пределами. Например, «Ведомости» приводили данные, что заявок на доставку грузов из Китая в Россию на авто в первом полугодии стало больше на 32% год к году, а объем фактических перевозок — на 30%.

Несмотря на это продажи грузовой техники начали снижаться. В первом полугодии грузовики показали минус на 3,6% к аналогичному периоду прошлого года, до 60 488 штук, подсчитало аналитическое агентство «Автостат». Минпромторг приводил схожие данные. Снижение было предсказуемо после того, как в 2023 году коммерческий транспорт обновил 11-летний максимум.

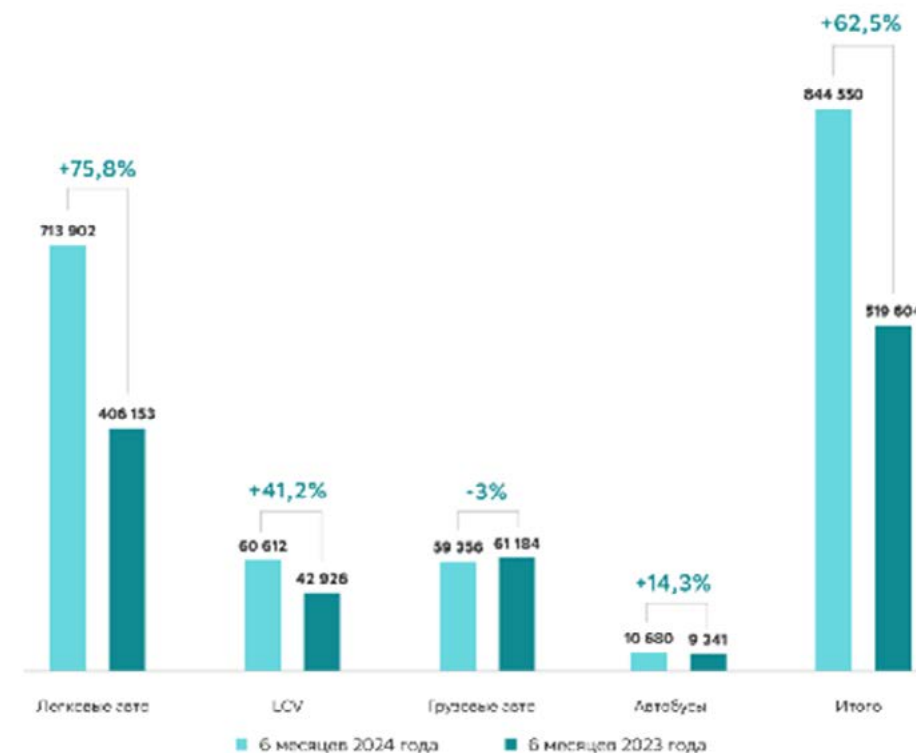
Что до российских предприятий, многие стали констатировать рост издержек производства: еще больше увеличились цены на металл, комплектующие, электроэнергию, логистику. Плюс поднялась ключевая ставка Центрального Банка.

Однако по итогам 2024 года рынок полуприцепов вырос на 8,9%. Как подсчитали в НАПИ, в России совокупно было реализовано 47 700 новых полуприцепов, что на 8,9% больше показателей 2023 года.

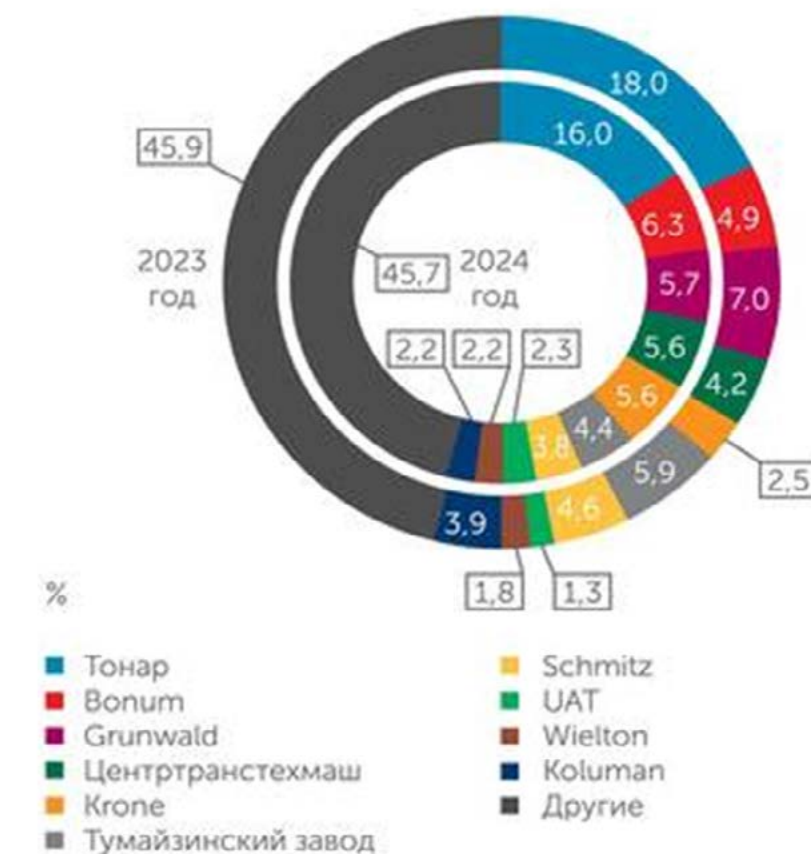
По итогам 2024 года лидером на рынке прицепной техники стала марка «Тонар» с показателем 7 630 единиц. Следом за ней идут Bonum с 3 020 единицами и Grunwald с 2 730 единицами. В топ-10 брендов, которые суммарно охватили более половины рынка, вошли также ООО «Центртранстехмаш» (Mayer Cargoline), Krone, Туймазинский завод, Schmitz, UAT, WIELTON и KOLUMAN. Из этой десятки лишь пять брендов смогли увеличить свою рыночную долю в 2024 году. Среди них российские производители BONUM и ООО «Центртранстехмаш», узбекский бренд UAT, а также европейские Krone и WIELTON. Примечательно, что несмотря на санкции, три европейских бренда продолжают продаваться на российском рынке. Интересно, что с 2022 по 2024 год стоимость европейских полуприцепов выросла в среднем на 35%, но они по-прежнему занимают значительную долю в структуре потребления.

Продажи грузовых прицепов, напротив, снизились на 9,7% в сравнении с 2023 годом до 5 100 единиц.

Самой востребованной в этом сегменте стала техника НЕФАЗ (660 ед.). На втором и третьем местах расположились прицепы компании «Автомастер» (360 ед.) и Туймазинского завода (320 ед.). Лидером марочного рейтинга занял НЕФАЗ (продано 660 единиц техники; рыночная доля — 12,9%). На втором и третьем местах соответственно — компания «Автомастер» (360 прицепов; 7%) и Туймазинский завод (320; 6,3%). В ТОП-10 также



Источник: Минпромторг России



Источник: НАПИ (Национальное Агентство Промышленной Информации)

вошли завод «МАШИНО-ДЕТАЛЬ», «Дизель-С», МАЗ, ЧМЗАП, КОМЗ, «Транс-Мобиль», «Интерприцеп». С такими цифрами рынок прицепной техники окончил прошлый год.

К ЧЕМУ МЫ ПРИШЛИ В 2025?

По статистике «Автостата», по результатам двух первых месяцев 2025 года в России было продано 8 800 грузовых автомобилей грузоподъемностью свыше 16 тонн против 14 900 штук за АППГ. Февраль по отношению к прошлогоднему сократился на 50%. За второй месяц КАМАЗ сумел реализовать 1 119 машин (-8% в АППГ), Sitrak — 1 053 единицы (-53%). Shacman, продажу ряда наименований которых в РФ приостановили в начале февраля, закончил месяц с результатом в 398 штук (-69%). Напомним, Росстандарт приостановил действие ОТТС на китайский грузовик SX3258 категории N3G, в результате чего на складах оказались заморожены порядка 13 000 новых машин. FAW, продал за февраль 381 машину, это на 10% меньше, чем в январе, и на 55% меньше, чем годом ранее. На пятое место поднялся белорусский МАЗ с результатом в 311 штук. По итогам марта 2025 года в нашей стране было реализовано 3 900 новых крупнотоннажных грузовых автомобилей. Более 70% пришлось на пять брендов: КАМАЗ (1 193 шт.), SITRAK (537 шт.), Shacman (406 шт.), FAW (355 шт.) и МАЗ (292 шт.). Всего в первом квартале нынешнего года в России было продано 12 700 крупнотоннажных грузовых машин — на 48% меньше, чем в январе — марте 2024-го.

Что касается собственно прицепов и полуприцепов, здесь мы имеет данные НАПИ, согласно которым продажи полуприцепов превысили продажи тягачей. Агентство проанализировало информацию с января прошлого года по февраль текущего: после пика в октябре с ноября по февраль 2025 года продажи тягачей снижались по сравнению от месяца к месяцу. Всего за январь — февраль 2025 года было продано 4 300 новых полуприцепов, что на 45,3% меньше, чем годом ранее, но выше показателей текущего января, когда рынок новой техники рухнул на 34,8% до 2 100 единиц по сравнению с аналогичным периодом 2024 года.

По аналитике «Росспецмаша», на российских производителей по итогам января — февраля пришлось 79% продаж полуприцепов, хотя продажи снизились на 45% год к году, до 1 980 штук. В частности, отгрузки зерновозов в штуках сократились на 86,8%, тентованных полуприцепов — на 79%, контейнеровозов — на 62%, изотермических полуприцепов — на 43,1%, битумовозов — на 33,4%, нетентованных полуприцепов — на 32,5%, тралов — на 29,7%, бензовозов — на 28,6%, самосвальных полуприцепов — на 18%.

Однако доля импорта на рынке продолжает сокращаться. Прямо сейчас китайские производители не могут предложить конкурентную продукцию, но они активно дорабатывают свою прицепную технику под требования российских транспортников и



	2021	2022	2023	2024
Цена на новый Krone	3,8 млн	4,7 млн	6,8 млн	5,9 млн
Зарегистрировано новых полуприцепов	2855	669	925	1824

ТОП-10 полуприцепоа

Марка	Кол-во, тыс. шт.		Динамика	Доля, %		Динамика доли, п.п.
	январь-декабрь 2023	январь-декабрь 2024		январь-декабрь 2023	январь-декабрь 2024	
ТОНАР	7,87	7,63	-3,0%	18,0%	16,0%	-2,0
BONUM	2,16	3,02	40,1%	4,9%	6,3%	1,4
GRUNWALD	3,06	2,73	-10,9%	7,0%	5,7%	-1,3
ЦЕНТРТРАНСТЕХМАШ	1,86	2,69	44,6%	4,2%	5,6%	1,4
KRONE	1,10	2,68	143,6%	2,5%	5,6%	3,1
ТУЙМАЗИНСКИЙ ЗАВОД	2,61	2,12	-18,5%	5,9%	4,4%	-1,5
SCHMITZ	2,01	1,80	-10,6%	4,6%	3,8%	-0,8
UAT	0,56	1,09	94,8%	1,3%	2,3%	1,0
WIELTON	0,81	1,06	31,3%	1,8%	2,2%	0,4
KOLUMAN	1,69	1,06	-37,1%	3,8%	2,2%	-1,6
Другие	20,09	21,82	8,6%	45,9%	45,7%	-0,2
Всего	43,81	47,70	8,9%	100,0%	100,0%	-

ТОП-10 прицепов

Марка	Кол-во, тыс. шт.		Динамика	Доля, %		Динамика доли, п.п.
	январь-декабрь 2023	январь-декабрь 2024		январь-декабрь 2023	январь-декабрь 2024	
НЕФАЗ	1,11	0,66	-40,4%	19,6%	12,9%	-6,7
АВТОМАСТЕР	0,38	0,36	-6,3%	6,8%	7,0%	0,2
ТУЙМАЗИНСКИЙ ЗАВОД	0,39	0,32	-18,8%	7,0%	6,3%	-0,7
МАШИНО-ДЕТАЛЬ	0,28	0,22	-23,4%	5,0%	4,2%	-0,8
ДИЗЕЛЬ-С	0,17	0,21	27,4%	3,0%	4,2%	1,2
МАЗ	0,31	0,19	-36,7%	5,4%	3,8%	-1,6
ЧМЗАП	0,13	0,18	37,7%	2,3%	3,5%	1,2
КОМЗ	0,03	0,15	383,3%	0,5%	2,8%	2,3
ТРАНС-МОБИЛЬ	0,10	0,13	36,7%	1,7%	2,6%	0,9
ИНТЕРПРИЦЕП	0,07	0,11	52,7%	1,3%	2,2%	0,9
Другие	2,68	2,57	-4,1%	47,5%	50,4%	2,9
Всего	5,65	5,10	-9,7%	100,0%	100,0%	-

Источник: НАПИ (Национальное Агентство Промышленной Информации)

ищут возможности снижения цен.

В сегменте поддержанной техники падение было менее резким — на 7,7% до 3 800 штук. На рынке прицепов в отчетном периоде сложилась обратная ситуация. Продажи новой техники сократились на 1,2%, в то время как реализация поддержанных прицепов упала на 14,1% до 700 единиц.

В целом в начале года эксперты единогласно отмечают, что темпы модернизации парка техники и оборудования снижаются. Алла Елизарова, директор ассоциации «Росспецмаш» на одном из профильных мероприятий озвучивала данные о том, что сокращение инвестиций на предприятиях специализированного машиностроения после увеличения ключевой ставки Банка России составило 60% или почти 11 млрд рублей. В качестве точек, которым необходимо уделять внимание. Она называет господдержку, адекватные процентные ставки, налоги. «Если добавить сюда тот факт, что российский металл в нашей стране стоит дороже, чем этот же металл на зарубежных рынках, электроэнергия у нас стоит дороже, налог на недвижимость — выше, то можно оценить условия конкуренции с иностранными игроками, которые явно складываются не в пользу отечественного производителя», — утверждает эксперт.

Тем не менее, отечественные предприятия настроены на борьбу за потребителя: они расширяют номенклатуру, в том числе за счет новых моделей техники и новых наименований комплектующих для их производства.

Примеров достаточно. Так, «Политранс» в прошлом году выпустил трехосный низкорамный и трехосный бортовой полуприцепы. Низкорамный трал рассчитан для перевозки грузов массой до 40 тонн, он оснащен пневматической подвеской, тормозной системой с EBS, а также трапами с механическим приводом. Грузоподъемность бортового полуприцепа — до 35 тонн, модель также имеет современную пневматику и тормоза, а ее предусматривает возможность установки сцепного шкворня в двух положениях, в зависимости от особенной ССУ тягача.

В середине июня 2024 года ООО «Грюнвальд» представил новую модель стального самосвального полуприцепа Gr.T27-SH с кузовом объемом 27 куб. м, грузоподъемностью 31 тонн, собственной массой 7,7 тонн, максимальным углом подъема кузова 47 градусов. Второй новинкой предприятия стал полуприцеп Gr.T44-AB с алюминиевым кузовом на 44 куб и четырехосным шасси.

В том же 2024-ом «Новтрак» сделал новый четырехосный полуприцеп-зерновоз SP-451 с грузоподъемностью 38 тонн и объемом кузова 61 куб. м. со сплошным пластиковым настилом днища для максимально быстрой выгрузки. Модель стала восьмой в линейке зерновозов выпускаемых предприятием. В середине августа 2024 года пресс-служба компании «Новтрак» сообщила о выпуске нового полуприцепа Mega MSP-454 с двухуровневой загрузкой, внутренним объемом

124 куб. м. Полуприцеп предназначен для перевозки крупногабаритных грузов и сборных грузов и может перевозить до 84 европаллет по 300 кг каждый.

Кроме того, Grunwald намерен открыть новое производство магистральных полуприцепов: шторных, бортовых, рефрижераторов, а в дальнейшем полуприцепов-контейнеровозов в Подмоковском Есипово. Сейчас проект проходит экспертизу, запуск намечен на первый квартал 2026 года, инвестиции составят 1 млрд рублей. Новые мощности позволят Grunwald на первом этапе нарастить объем выпуска полуприцепов до 5 000 — 7 000 единиц в год. Сейчас на четырех производственных площадках в Калининградской области Grunwald производит около 4 000 единиц спецтехники.

Есипово, судя по всему, станет полноценным промышленным кластером по производству прицепной техники. Первым о желании работать здесь заявила китайская компания по производству осей Huajing (HJ, «Хуацзин»). В Есипово HJ намерена построить предприятие мощностью 100 000 осей и подвесок, а также до 400 000 тормозных колодок в год. Как рассказали в пресс-службе министерства инвестиций, промышленности и науки Московской области, китайская компания уже получила разрешение на строительство, инвестиции в проект составят 5 миллиардов рублей, запуск намечен на осень 2026 года.

Еще одним планируемым резидентом Есипово станет новосибирское предприятие «СибЕвроВэн», которое выпускает фургоны для перевозки продуктов глубокой заморозки. Прошлым летом компания запустила в подмосковном Щелково на участке площадью 8 000 кв. м производство мощностью 200 единиц техники ежемесячно и теперь прорабатывает открытый второй очереди.

Конкуренцию этому промышленному кластеру составит особая экономическая зона «Южноуральская» в Челябинской области. В ней планируется разместить пять заводов: по производству прицепной техники, подшипников, гусеничных систем, роботизированных систем, осей и осевых агрегатов. Инвестором первых четырех проектов является ПАО «Челябинский кузнечно-прессовый завод» (ЧКПЗ). Оси и осевые агрегаты в особой экономической зоне намерено делать челябинское предприятие «АВГ Экспл». Общий объем инвестиций по ним в 2025 — 2027 годах составит 14,3 миллиарда рублей, а за 10 лет — более 21 миллиарда рублей. Резиденты планирует создать более тысячи рабочих мест.

В Челябинской области предприятия и сами вкладываются в развитие. Так, производитель запасных частей к грузовой и прицепной технике благодаря внутренним инвестициям «Плант» освоил производство осей с барабанным и дисковым тормозом для прицепной техники, осей для сельхозтехники и другие механизмы.

Есть еще несколько интересных проектов. Началось производство автовозов на мощностях

предприятия тяжелой техники в Нижегородской области. Уже в текущем году планируется расширение ассортимента до 6 — 8 разнообразных моделей полуприцепов. Активно идет сборка шторных полуприцепах Wagnermaier в «Алабуге». Правительство Самарской области совместно с ООО «Атлас Трейлер» намерено реализовать инвестпроект по созданию сборочного производства полуприцепной техники в Тольятти.

Буквально недавно «Механический завод СОТРАНС» после годичных испытаний объявил о начале серийной полуприцепа-контейнеровоза SOTRANS WALLAROO STEEL 2025 года. Четырехосная модель создана для перевозки морских контейнеров и может транспортировать один 40-футовый или два 20-футовых контейнера. Грузоподъемность достигает 41 тонны, а длина контейнерной площадки составляет 12,7 метров. Производитель предлагает различные варианты компоновки подъемных осей, что позволяет адаптировать полуприцеп под конкретные задачи. Кроме того, конструкция шасси предусматривает второе положение шкворня, что делает Wallaroo Steel совместимым как с двухосными, так и с трехосными тягачами.

Одним словом, рынок активно движется и развивается, что дает уверенность в позитивных сдвигах в ближайшее время.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

По данным Росстата, транспортная отрасль успешна: за минувший год коммерческие перевозки выросли на 15% и составили 2,75 млрд тонн. Стабилен был и грузооборот, и даже относительно 2023-го с небольшим приростом в 7%: 297,4 млрд тонно-километров. Однако индекс АТИ.СУ, который отражает изменение ставок на грузоперевозки стабильно снижается. В отношении «год к году» февраль стал седьмым месяцем падения. Говоря о транспортно-логистическом рынке, некоторые эксперты прогнозируют крах для половины игроков к концу 2025 года.

Если говорить о тягачах, средний возраст автопарка перевозчиков достиг 23 лет, а новые машины стали недоступны: по итогам начала года продажи тяжелой техники рухнули вполтину, а по итогам года, по самым оптимистичным прогнозам, покажут минус 15 — 20% относительно 2024-го. Средний сегмент, предположительно, останется на прежнем уровне.

Касательно конкретно прицепного состава, большинство специалистов полагает, что тенденция к спаду рынка продолжится, хотя в отдельных сегментах — например, полуприцепах-контейнеровозах — есть предпосылки для роста. По итогам года участники отрасли прогнозируют сокращение продаж полуприцепов минимум на 15%. Аналитики Национального агентства промышленной информации конкретизируют: в текущем году рынок полуприцепов может сократиться от 17 до 22% в сравнении с 2024 годом. Согласно негативному

сценарию, дилеры отгрузят 37 250 единиц, в лучшем случае этот показатель составит 42 140 штук. Основными причинами отрицательной динамики называют:

- высокую ключевую ставку ЦБ
- сложное финансовое положение перевозчиков
- снижение товарооборота в России
- повышение платы в системе «Платон»
- пересмотр условий программ господдержки и объемов финансирования.

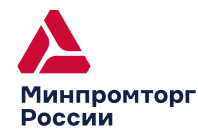
Рынок полуприцепов и прицепов, безусловно, переживает структурный кризис. Однако есть и положительные тренды. Во-первых, спрос на полуприцепы продолжит расти в сегментах самосвалов и контейнерных моделей. Во-вторых, сегмент прицепов может стабилизироваться за счет интереса к моделям для узкоспециализированных перевозок. В-третьих, рост продаж непременно последует после нормализации ситуации на рынке перевозок и снижения ключевой ставки. Вероятно, это произойдет не в 2025 году, но положительные изменения не за горами.



Масштабное событие горной отрасли в России

Рудник

официальная поддержка:

Торгово-промышленная
палата Российской ФедерацииПравительство
Свердловской областиНП «Горнопромышленники
России»

22–24 октября 2025 Екатеринбург

10-я международная выставка современных
технологий, оборудования и спецтехники
для горнодобывающей промышленности

принять участие



посетить



МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»
ЭКСПО-бульвар, дом 2
(342) 206-44-80

mine.proexpo.ru



Смоленский завод КДМ и ПАО «КАМАЗ» укрепляют сотрудничество

В рамках конференции для профессионалов дорожной отрасли «КДМ + КАМАЗ = ФОРМУЛА УСПЕХА», проводимой ООО «Завод КДМ» и «АО «ТФК КАМАЗ», компании анонсировали выход совместной новинки, а также подвели промежуточные итоги многолетнего партнерства и поделились планами на ближайший год.

На мероприятии, проходившем 3 апреля на территории завода КДМ в Смоленске, собрались первые лица ООО «Завод КДМ», представители ПАО «КАМАЗ», АО «ТФК КАМАЗ» и ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ», а также руководители самых крупных дорожных организаций из 30 регионов России от Калининграда до Сахалина. В формате открытого диалога участники обсудили ключевые вопросы сотрудничества, обменялись опытом и мнениями об актуальных потребностях рынка. Гостей мероприятия также ждала экскурсия по цехам смоленского завода и шоу-презентация популярных моделей техники на базах КАМАЗ для летнего и зимнего содержания дорог в комплектации с актуальными видами навесного оборудования производства завода КДМ.

В рамках деловой программы обсуждались ключевые вопросы сотрудничества ООО «Завод КДМ» и «АО «ТФК КАМАЗ», результаты 2024 года и перспективы развития линейки комбинированных дорожных машин на базе автомобилей КАМАЗ.

Заместитель генерального директора по спецтехнике АО «ТФК КАМАЗ» Ярослав Вовк отметил, что КАМАЗ постоянно укрепляет позиции на российском рынке спецтехники. Так, по итогам 2024 года доля КАМАЗ в сегменте спецтехники на шасси грузовых автомобилей полной массой свыше 14 тонн составила 32%: 10,3 тыс. из 31, 8 тыс. спецмашин было выпущено на базах производства Камского автомобильного завода. В 2025-м КАМАЗ намерен увеличить долю в этом сегменте до 50%, а в ближайшем будущем — до 70%.

Значительные позиции крупнейший российский производитель занимает в сегменте коммунальных дорожных машин: по итогам 2024 года доля КДМ на базах КАМАЗ в структуре регистраций новой техники такого типа в РФ составила 65% (1,3 тыс. ед. из 2,1 тыс. ед.). Наиболее популярными базовыми моделями при производстве КДМ стали КАМАЗ 65115 (48%), КАМАЗ 6520 (28%), а также КАМАЗ 53605 (20%).

МАШИНЫ СМОЛЕНСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА БАЗЕ КАМАЗ

Доля шасси КАМАЗ в общем объеме производства дорожных машин Смоленского завода год к году растет: по итогам 2024-го она достигла 45%, прибавив 4% к показателю 2023 года.

На сегодняшний день линейка техники завода КДМ на базе КАМАЗ включает 22 модификации



КДМ, 4 модели мусоровоза с задней загрузкой, а также 2 модели машин для ямочного ремонта на базах КАМАЗ.

Коммерческий директор ООО «Завод КДМ» Максим Левкин перечислил самые востребованные КДМ на базах Камского автомобильного завода. Лидером с долей 36% является универсальная ЭД405В1 на самосвале КАМАЗ 6520. Машина с подогреваемым кузовом объемом 12 куб.м предназначена для круглогодичной эксплуатации на федеральных и региональных дорогах. Плотность распределения твердых ПГМ составляет 5-500 г/куб.м. В летнем исполнении такой автомобиль может быть оснащен композитными баками для жидких ПГМ объемом от 10 до 14 куб.м. В автомобиле установлена система автоматического дозирования и мониторинга рабочих параметров.

Второй по популярности машиной является многофункциональная ЭД405А на базе самосвала КАМАЗ 65115 с универсальным кузовом объемом 8 куб.м с возможностью установки двух типов транспортера. Как и ЭД405В1, эта модель может комплектоваться любым видом навесного оборудования.

Третье место и доля 13% — у комбинированной дорожной машины ЭД405Б на базе КАМАЗ 65115 для всесезонной обработки региональных

дорог жидкими ПГМ. Увеличенный до 14 куб.м объем композитных баков позволяет обрабатывать полосу шириной от 4 до 18 м.

Следующей по популярности в модельном ряду техники смоленского предприятия на базе КАМАЗ является КДМ ЭД244КМА на шасси КАМАЗ 53605 с долей 10%. Этот автомобиль в классическом исполнении с металлическим кузовом объемом 6 куб.м используется в основном для работы на региональных и городских дорогах. Машина оснащена баками общим объемом до 1,5 куб.м для увлажненной соли. В 2024 году такой автомобиль стал выпускаться с композитным кузовом и первым на российском рынке гибким отвалом КИПЗ4 с крылом изменяемого профиля.

Также хорошим спросом пользуются машины для ямочного ремонта ЯР-5 и ЯР-7 на базах КАМАЗ65115 и КАМАЗ6520, совмещающие в себе функции сразу трех видов техники: самосвала, КДМ и машины для ямочного ремонта. Объем кузова для щебня и песка составляет 5-7 куб.м, объем бака для битумной эмульсии — 1,1 куб.м. Ее подогрев осуществляется за счет электрических ТЭНов 220В. Благодаря системе быстротрассности можно оперативно демонтировать навесное оборудование для ямочного ремонта, превратив машину в классическую КДМ.

НОВАЯ КДМ НА БАЗЕ САМОСВАЛА КАМАЗ К5

Одним из важных итогов партнерства двух компаний стала разработка новой модели комбинированной дорожной машины ЭД445В1 на базе самосвала КАМАЗ 6595 6x4 нового поколения К5. Ее производство стартовало в марте 2025 года.

Высокоэффективная машина, предназначенная для всесезонной работы по содержанию федеральных и региональных дорог, будет впервые представлена рынку в ходе совместной презентации компаний на выставке COMvex 2025, когда и стартуют ее официальные продажи. Автомобиль будет оснащен новым уникальным навесным оборудованием.

Базовый самосвал КАМАЗ 6595, как и все грузовики поколения К5, отличают повышенный комфорт, современная эргономичная кабина, экономичность (расход топлива по сравнению с предыдущим поколением К3 снижен на 10%) и увеличенный межсервисный интервал. Автомобиль с функцией отбора мощности от КПП способен перевозить до 34,5 тонн груза в составе автопоезда. КАМАЗ 6595 оборудован современными системами активной и пассивной безопасности, включая системы курсовой устойчивости (ESC) и экстренного торможения (EBS). Просторная кабина высотой 1980 мм с ровным полом имеет обтекаемую форму, которая обеспечивает улучшенную аэродинамику и способствует снижению расхода топлива.

Заводская гарантия на надстройку составляет 12 месяцев. Гарантия на технику поколения К5 составляет 12 месяцев без ограничения пробега. Гарантия на силовую линию — 24 месяца или 120 000 км в зависимости от того, что наступит ранее.

Сейчас компания КАМАЗ ведет разработку самосвала КАМАЗ 6595 с отбором мощности от ДВС. Эта система позволит значительно упростить



работу оператора: он сможет менять скорость движения машины, не отключая навесное оборудование. После выхода этой модели на рынок смоленское предприятие планирует выпуск новой модификации КДМ.

ЛИЗИНГ И ГОССУБСИДИИ

В ходе мероприятия обсуждались специальные условия приобретения спецтехники на шасси КАМАЗ поколений К3 и К5 через «КАМАЗ Лизинг» по программе Минпромторга РФ с предоставлением госсубсидии. Ее размер составляет 10% от стоимости машины, но не более 500 000 руб. Как рассказал заместитель генерального директора по спецтехнике АО «ТФК КАМАЗ», срок лизинга — от 12 месяцев, при этом речь идет о технике, произведенной в 2025 году на базе шасси 2024-2025 годов

выпуска, на момент приобретения не стоявшей на учете в ГАИ. Для повторных и корпоративных клиентов предусмотрены индивидуальные условия. Программа действует до 30 ноября 2025 года.

СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА

На данный момент по всей России представлено более 180 сервисных центров «КАМАЗ». Как рассказал директор по развитию сервиса ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ» Сергей Угрюмов, клиентам доступны несколько вариантов сервисных контрактов на грузовые автомобили: сервисный контракт с фиксированной стоимостью на проведение определенного перечня работ по ТО и ремонту, включая дополнительные услуги, контракт единого счета (организация любого вида ТО и ремонта техники на любой авторизованной СТО по поручению клиента с оплатой с единого счета), а также пакет сервисных услуг (сервисный контракт с фиксированной стоимостью на проведение определенного перечня работ по ТО и ремонту, приобретаемый при покупке автомобиля).

«Мы рады видеть «ТФК КАМАЗ» в числе наших партнеров. На текущий момент нами полностью освоена вся линейка базовых автомобилей КАМАЗ поколения К3, — отметила Ольга Соловьева, генеральный директор ООО «Завод КДМ». — Вывод на рынок новой КДМ ЭД445В1 на базе самосвала КАМАЗ 6595 нового поколения К5 позволит расширить текущий модельный ряд современных высокоэффективных комбинированных дорожных машин. Мы также ведем активную разработку новых типов навесного оборудования для решения сверхсложных дорожных задач. Надеемся и дальше развивать сотрудничество с «ТФК КАМАЗ», чтобы вместе создавать новые технологичные машины, которые смогут в полной мере удовлетворять все потребности рынка».



Подземный all-inclusive: «Колыма Минералз» представит полный спектр спецтехники на MiningWorld Russia 2025

С 23 по 25 апреля 2025 года в Москве состоится 29-я международная выставка машин и оборудования для добычи, обогащения и транспортировки полезных ископаемых MiningWorld Russia 2025. Мероприятие объединит ведущих производителей и поставщиков решений для горнодобывающей отрасли. На площади в 30000 кв. метров более 550 участников из 12 стран мира представят новинки спецтехники, технологии и сервисы для горной промышленности. Среди экспонентов немало дебютантов. Один из них – компания «Колыма Минералз» – поставщик спецтехники, оборудования и запасных частей для подземных горных работ. На стенде компания представит крупногабаритное оборудование китайского производства: погрузочно-доставочную машину WJ-2 завода Jinchuan, машину для перевозки персонала RU-18 завода Yatong и буровой инструмент завода Jinchuan.



«Колыма Минералз» более 17 лет являлась официальным дилером немецкого Paus GmbH в России, а сегодня развивает сотрудничество с проверенными китайскими производителями, такими как Jinchuan, Yatong и Huatai.

«Наши партнеры – неслучайны. В основе выбора актуального ассортимента лежит исследование рынка подземной горной техники Китая. Наши специалисты отобрали наиболее опытные заводы, продукция которых максимально близка к тому высокому уровню качества и характеристик, которые наша компания предлагала российским потребителям до наступления кризиса международных отношений в феврале 2022 года. Мы учли историю и опыт предприятий, проанализировали совокупность характеристик продукции, собрали отзывы российских горнодобывающих предприятий. Наше представительство в Китае позволяет контролировать качество на этапах производства», – делится директор по развитию компании «Колыма Минералз» Сергей Горьков.

Особое внимание компания уделяет сервисному сопровождению. Собственная сеть сервисных центров охватывает территорию от Урала до Дальнего Востока, а компетенция инженеров позволяет проводить как узловой, так и агрегатный ремонт. Важную роль играет техподдержка и на этапе «асимиляции» новой техники.

«Сложно оценить период с 2022 года, как трудный или простой. Поскольку наша работа



О КОМПАНИИ:

Компания «Колыма Минералз» – российский поставщик самосвалов, погрузо-доставочных машин, бурового и вспомогательного оборудования для подземных горных работ. Более 17 лет компания являлась официальным дилером компании Paus GmbH (Германия) и Deutz AG (Германия). Начиная с 2022 года ассортимент дополнили решения ведущих производителей Китая – Jinchuan, Yatong и Huatai. Техника этих заводов зарекомендовала себя как надежная и отвечающая высоким требованиям отечественного рынка. В настоящее время «Колыма Минералз» является официальным представителем заводов Jinchuan и Yatong.

Компания активно сотрудничает с производителями оборудования, чтобы обеспечить горнодобывающие предприятия надежной и качественной техникой, способной эффективно работать в сложных условиях. «Колыма Минералз» ориентирована на долгосрочное партнерство с клиентами и стремится к устойчивому развитию отрасли.

напрямую связана с обеспечением горнодобывающей отрасли специализированной техникой, агрегатами и запасными частями, мы можем объективно говорить как о положительных тенденциях, так и о возникающих проблемах в снабжении предприятий. Одной из ключевых задач для всех, конечно, остается вопрос сроков поставки, а иногда и самой возможности доставки

продукции из стран ЕС и Америки. Но есть и позитивные изменения: предприятия, совместно с поставщиками, активно обновляют свой технический парк за счет машин отечественного производства, а также оборудования из дружественных стран, в первую очередь Китая и Турции», – отмечает Кристина Варганова, генеральный директор «Колыма Минералз».



**3-6 июня 2025
Новокузнецк**

XXXIII Международная специализированная
выставка технологий горных разработок

УГОЛЬ и МАЙНИНГ РОССИИ

XV Международная специализированная выставка

ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

X Международная специализированная выставка

НЕДРА РОССИИ

VI Специализированная выставка

ПРОМТЕХЭКСПО

ШИРЕ, ЧЕМ КУЗБАСС! ГЛУБЖЕ, ЧЕМ УГОЛЬ!



уголь



руды



промышленные минералы



охрана и безопасность труда



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



Вездеходная техника станет эффективным решением для транспортной логистики в горнодобывающей отрасли

Проблемы транспортной инфраструктуры труднодоступных регионов стали одной из центральных тем пятой профессиональной конференции «Горнорудная промышленность России и СНГ. Строительство и модернизация», которая прошла 26–27 марта 2025 в Иркутске при поддержке правительства региона. В числе прочих свои предложения по развитию логистики отрасли представила компания «Север», производитель амфибийной техники. В частности, ее эксперты уверены, что основой логистических цепочек горнорудных предприятий должны стать колесные вездеходы и аэролодки, которые уже сейчас успешно заменяют уходящую со сцены малую авиацию.



Горнорудная промышленность — одна из системообразующих отраслей российской экономики, ее доля в составе национального ВВП превышает 10%. В последние годы отрасль развивается опережающими темпами. Объем инвестиций в разведку, добычу и переработку полезных ископаемых уже превысил 2 трлн рублей, благодаря чему на данный момент в стадии реализации находятся более 140 новых проектов.

«Значительная их часть сосредоточена в Арктике, на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири, в частности, в Приангарье, в Республике Тыва, в Забайкальском и Хабаровском краях, в Магаданской области. Инвестиционная привлекательность этих регионов и реализуемых на их территории

проектов обусловлена снижением издержек за счет модернизации производственной инфраструктуры и повышения эффективности добычи. Однако развитие отрасли невозможно без эффективной логистики. Прежде ее основу составляла малая авиация, однако в последние годы проблема старения техники и транспортной инфраструктуры становится критичной. Кроме того, дороговизна авиaperевозок и естественные ограничения, связанные с особенностями ландшафта и климата, существенно снижают эффективность этого вида транспорта. Но на смену ему приходят новые решения», — говорит Максим Фомин, руководитель направления развития бизнеса КАЗ «Север». Как отмечает эксперт, на сегодняшний день

производимая компанией амфибийная техника до 45 % сокращает операционные затраты на перевозки, успешно замещая вертолеты и легкие самолеты, которые прежде были практически безальтернативным средством доставки грузов, людей и техники во многие труднодоступные локации, связанные с деятельностью горнодобывающих и геологоразведочных предприятий. В частности, снегоболотоход «Профи» пассажироместимостью до 10 человек стал одним из наиболее популярных видов внедорожного транспорта для доставки вахтовиков к месту работы. И это лишь одна из самых простых задач.

Например, для транспортировки в условиях полного бездорожья крупногабаритных и

длинномерных грузов большой массы конструкторами компании был специально разработан трехосный седельный тягач на базе снегоболотохода «Профи-Макс» с колесной формулой 6х6. Грузоподъемность машины достигает 10 т, а длина полуприцепа составляет около 13 м, что позволяет в числе прочего перевозить трубы, металлоконструкции и оборудование для бурения. При этом, благодаря наличию двух топливных баков объемом 150 л каждый, тягач способен в автономном режиме, без дозаправки преодолевать расстояния до 600 км в условиях полного бездорожья.

Высокую проходимость вездеходов «Север» обеспечивают колеса на шинах низкого давления размером 1600 x 650 мм, которые производятся из устойчивой к проколам и истиранию карьерной резины. Помимо всего прочего такой транспорт не наносит ущерба окружающей среде, т. к. за счет большого пятна контакта с грунтом оказывает минимальное давление на верхний слой почвы, который в северных регионах особенно чувствителен к разрушительному воздействию гусеничного транспорта.

Помимо транспортных функций, снегоболотоходы «Север» выполняют целый ряд специфических задач, связанных с разведкой и добычей минеральных ресурсов. Например, созданная конструкторами мобильная буровая установка на базе вездехода «Пикап-Макс» позволила проводить колонковое бурение скважин на самых сложных рельефах в условиях арктической зоны Таймыра и Чукотки. Это решение позволяет группе до пяти специалистов автономно выполнять геологоразведочные работы.

Не менее эффективно применение аэролодок, способных на высокой скорости передвигаться как по воде, так и по льду или снежному покрову. Грузоподъемность аэролодок «Север» достигает 4,5 т по воде (модель «Фантом 1000» с двумя воздушными винтами), а вместимость салона грузопассажирских моделей, таких как «Фантом 850А», позволяет перевозить одновременно до 20 пассажиров.

«Использование техники российского производства существенно снижает импортозависимость отрасли, а технология серийной сборки позволяет нам выпускать машины, отвечающие самым разнообразным запросам. При этом наличие собственного конструкторского бюро позволяет разрабатывать модели техники под разные, в том числе сложные и специфичные задачи заказчиков», — резюмирует Максим Фомин.



«Джак Автомобиль» представит на Wasma 2025 спецтехнику для вывоза мусора на всех среднетоннажных шасси JAC

В рамках международной выставки экологических технологий, которая пройдет в ЦВК «Экспоцентр» с 25 по 27 марта, эксклюзивный дистрибьютор коммерческого транспорта JAC в России продемонстрирует линейку коммунальной спецтехники: крюковой погрузчик, бункеровоз и мусоровоз на базе N90N, JAC N120S и JAC N200S. Компания впервые участвует в выставке Wasma с собственным стендом, на котором соберет партнеров-застройщиков представленных спецмашин.



«Джак Автомобиль» постоянно расширяет ассортимент предлагаемой российскому рынку специальной техники на шасси JAC. Их универсальная конструкция позволяет создавать готовые решения для самых разных отраслей, в том числе машины для вывоза мусора, доля которых в общем объеме продаж коммерческой техники JAC составляет более 5%.

В павильоне «Форум» на стенде №B227 компания продемонстрирует уже зарекомендовавшие себя и новые спецмашины, выпущенные в сотрудничестве с известными российскими кузовостроителями: АО «КОММАШ», ООО «Фрига-Авто» (WERNOX) и ТФК «Феникс». Представленная техника предназначена для вывоза ТБО, ТКО и строительного мусора к местам их дальнейшей переработки или утилизации и пользуется устойчивым спросом среди городских хозяйственных служб, региональных операторов и строительных компаний благодаря надежности и высокой эффективности.

Мусоровоз производства АО «КОММАШ» на базе JAC N200S – новинка 2024 года. Надежный, мощный и экономичный КО-440JC-S с задней загрузкой — уже третья модель мусоровоза на

шасси JAC, выпущенная одним из ведущих российских застройщиков, с которым «Джак Автомобиль» сотрудничает уже более 5 лет.

N200 — самое популярное из грузовых шасси JAC при производстве спецмашин для сбора и перевозки мусора. Короткая колесная база (4200 мм), задняя ось на пневмоподвеске и компактные габариты (7632×2522×3048 мм) в сочетании с солидной допустимой полной массой 19 980 кг обеспечивают высокую производительность и маневренность спецмашин на этой базе.

Автомобиль оснащен 6,7-литровым дизельным турбодвигателем ISD285 50 с низким расходом топлива (от 18 л/100 км). Мощность мотора экологического класса «Евро-5» — 271 л.с. при 2500 об/мин. Максимальный крутящий момент 1006 Нм достигается при 1200-1800 об/мин.

Мусоровоз может перевозить до 7,7 тонн ТБО и ТКО. Усиленное днище грузозачного ковша толщиной 8 мм обеспечивает высокую надежность и прочность конструкции. Объем бункера-накопителя, вмещающего содержимое порядка 100

стандартных контейнеров, составляет 16 куб.м. Коэффициент прессования — 1:7, усилие прессования — 35 500 кгс. Время цикла прессования в сравнении с предыдущей версией уменьшено с 23 до 20 секунд, что позволяет экономить до одного рабочего часа в день.

Крюковой погрузчик Palfinger MT 5 на базе флагмана JAC N90N от ТФК «Феникс» с 2021 года широко применяется в коммунальном и строительном секторах для вывоза ТБО, ТКО и строительного мусора на малые, средние и дальние расстояния с целью дальнейшей утилизации. Сотрудничество компаний продолжается 5 лет, за последний год ТФК «Феникс» изготовил по заказу «Джак Автомобиль» более 100 единиц спецтехники. В основном это бортовые автомобили с КМУ и автомобили со шторно-бортовой надстройкой.

Погрузчик способен работать с контейнерами длиной от 2,95 до 4,5 м. Техническая грузоподъемность машины — 5000 кг. Расчетное время погрузки/опрокидывания составляет 45 секунд. Угол опрокидывания — 49 градусов. Колеса диаметром 17,5 дюйма обеспечивают небольшое



на шасси JAC N120S. Сменные бункеры для демонстрируемых в ходе выставки портального и крюкового погрузчиков предоставлены компанией ООО «Спецмеханизация».

Предназначенные для вывоза крупногабаритного мусора портальные погрузчики с различными типами механизмов подъема/опускания сменных бункеров на базе JAC пользуются стабильным спросом у городских хозяйственных служб и операторов по вывозу ТБО: за 2024 год только с центрального склада дистрибьютора было продано более 30 единиц такой техники на шасси N90S и N120S.

Представленная на выставке машина была выведена на рынок в 2023 году. Мощное и экономичное базовое шасси JAC N120S полной массой 11 980 кг оснащено дизельным 3,8-литровым турбодвигателем Cummins ISF3.85S168 экологического класса «Евро-5» объемом мощностью 166 л.с. при 2600 об/мин и шестиступенчатой МКПП. Величина колесной базы — 3845 мм.

Бункеровоз технической грузоподъемностью 8000 кг с бункером вместимостью от 8 до 12 куб.м способен перевозить 6 000 кг груза. Компактные габариты — ДхШхВ 6400х2550х3200 мм — позволяют использовать технику в условиях плотной городской застройки и ограниченных пространств на промышленных объектах.

Раздельное выдвижение опор позволяет выравнивать положение платформы в соответствии с рельефом местности, а настраиваемые (перемещаемые) упоры позволяют надежно фиксировать бункеры разных стандартов при перевозке. Запатентованный W-образный профиль обеспечивает повышенную прочность стрел.

Гарантия на надстройки составляет 1 год без ограничения пробега. На шасси — 3 года или 200 000 км пробега в зависимости от того, что наступит раньше.

«Мы стремимся максимально удовлетворять запросы рынка на разные виды спецмашин на среднетоннажных шасси JAC, которые востребованы в самых разных сферах благодаря прочной конструкции и надежной силовой линии. Важным моментом является то, что «Джак Автомобиль» располагает широкой дилерской и сервисной сетью, состоящей из 53 автоцентров по всей России, осуществляющих гарантийное и постгарантийное сопровождение техники и поставку оригинальных запасных частей, — рассказал руководитель направления «Кузовные надстройки и спецтехника JAC» Владимир Гурьев. — Мы ответственно подходим к выбору партнеров-застройщиков и сотрудничаем с компаниями, которые производят продукцию, отличающуюся оптимальным соотношением цены и качества, предоставляют гарантию по всей территории нашей страны и соответствуют высоким стандартам нашей корпоративной политики как дистрибьютора».



расстояние между рамой и землей, что облегчает процесс погрузки-разгрузки.

JAC N90N — одно из самых современных в линейке среднетоннажных грузовых шасси на рынке РФ, адаптированное для российских условий работы. Маневренный автомобиль отличается простой и надежной конструкцией, экономичностью и сочетает хорошие эксплуатационные характеристики с невысокой стоимостью. Полная масса шасси — 9030 кг, величина колесной базы — 3845 мм, габаритные размеры (ДхШхВ) — 6030х2550х2350 мм.

Автомобиль оснащен дизельным 3,8-литровым турбодвигателем Cummins ISF3.85S154 экологического класса «Евро-5» мощностью 152 л.с. при 2600 об/мин. Максимальный крутящий момент 491 Нм достигается при 1200-1900 об/мин. Тяговые характеристики мотора позволяют развивать скорость до 110 км/ч, при этом средний расход топлива составляет в среднем 15,2 л/100 км.

Третья машина на стенде «Джак Автомобиль» — портальный погрузчик со сменным бункером производства компании ООО «Фрига-Авто» (WERNOX)

Директор Ассоциации «Росспецмаш»: важно защищать свой рынок и своих производителей

Алла Елизарова: важно защищать свой рынок и своих производителей



— Вы отвечаете за три отрасли (сельхозмашиностроение, стройдор и пищевое машиностроение), при этом присутствуете на профильных совещаниях. Что сегодня происходит в машиностроении, схожа ли ситуация с другими отраслями?

— В Ассоциацию «Росспецмаш» по состоянию на 17 марта 2025 года входят 245 предприятий, среди которых производители сельскохозяйственной, строительно-дорожной, специализированной, коммунальной техники, компании по выпуску пищевого оборудования, компонентов, прицепов и полуприцепов, а также другой продукции машиностроения.

Сегодня все эти отрасли сталкиваются примерно с одними и теми же проблемами. Это высокая ключевая ставка Центрального Банка, дорогие кредиты, высокие налоги, цены на металл, электроэнергию, неравные условия конкуренции с иностранными компаниями, рост себестоимости производства на фоне падающей потребительской активности.

В результате мы видим, что темпы модернизации парка техники и оборудования снижаются, склады у дилеров и заводов затоварены. По данным компаний, сокращение инвестиций на предприятиях специализированного машиностроения после увеличения ключевой ставки Банка России составило 60% или почти 11 млрд рублей. Мы видим резкое сокращение продаж техники не только по отдельным сегментам, но и по отраслям. Например, в сельхозмашиностроении продажи за первые два месяца 2025 года упали почти на 40%.

— Система поддержки — позитивный инструмент развития, но недоступный для всех. Как вы оцениваете, что более эффективно:

система мер поддержки отрасли или экономические меры (например, ставка ЦБ) что эффективнее?

— Если говорить про ключевые программы господдержки специализированного машиностроения, то они доступны всем заводам, которые соответствуют критериям постановления правительства 719 и действительно выпускают высококачественную продукцию, а не занимаются крупноузловой сборкой.

Что касается сравнения эффективности системы мер поддержки и экономических мер, то здесь нужно говорить про выравнивание условий конкуренции с иностранными производителями. Не обязательно одни меры должны исключать другие.

Например, процентная ставка по кредиту в России составляет 25% и выше, в Китае — 3%, в Канаде — 4%. То есть на фоне Китая и Канады наши льготные кредиты на приобретение сельхозтехники под 12,5% не выглядят льготными.

НДС в России — 20%, в Китае — 13%, в Канаде — 5% (аналог НДС). Налоги с зарплат (НДФЛ + социальные платежи) в России составляют 43%, в Китае — 0% для зарплат в перерасчете на рубль до 67 тысяч рублей в месяц, в Канаде — 0% для зарплат до 120 тысяч рублей в месяц. Если добавить сюда тот факт, что российский металл в нашей стране стоит дороже, чем этот же металл на зарубежных рынках, электроэнергия у нас стоит дороже, налог на недвижимость — выше, то можно оценить условия конкуренции с иностранными игроками, которые явно складываются не в пользу отечественного производителя. При этом в том же Китае на фоне достаточно комфортных экономических условий действуют и программы господдержки. То есть одно не отменяет другого, а дополняет.

— Одна из наиболее существенных проблем для машиностроителей — качественный металл. Видите ли вы что металлурги стали внимательнее относиться к машиностроителям, идти к ним навстречу?

— Помимо высоких цен на металл, остаются вопросы к его качеству, к ассортименту металлургической продукции. Кроме того, среди проблем — неудобные серийность и условия поставки, отсутствие отечественных аналогов по некоторым видам продукции металлургов. Поэтому какого-то кардинального разворота металлургов в сторону специализированного машиностроения мы не наблюдаем. В таких условиях сложно говорить про эффективное развитие специализированного машиностроения.

Металлургическим компаниям необходимо развиваться с акцентом на внутренний рынок. Потенциал роста у специализированного машиностроения и машиностроения в целом у нас большой, за счет этого будет расти и потребление металла.

— Ваши пожелания на текущий год машиностроителям?

— На прошлом Московском экономическом форуме я модерировала сессию, посвященную вопросам развития промышленности и условиям для экономического роста. Среди выступающих был китайский исследователь в сфере индустриальной политики и развития. По его словам, процентные ставки по кредитам в России шокировали бы китайский народ. В таких условиях невозможно эффективно развивать промышленность, тогда как в Китае можно получить долгосрочный необеспеченный кредит под 3% и менее на развитие производства.

Так вот, а наши машиностроители умудряются не просто выживать в таких условиях, но расширять производство и модельный ряд. Хотелось бы пожелать машиностроителям с наименьшими потерями ответить на все вызовы 2025 года, который будет очень сложным.

— Каковы ваши ожидания от Московского экономического форума в этом году?

— Ожидая традиционного конструктивного диалога между людьми, которые равнодушны к развитию отечественного машиностроения. Обсудим состояние отраслей, возможности по решению возникших перед заводами проблем, сформируем конкретные предложения, направленные на развитие несырьевой экономики. Надеюсь, что голос машиностроителей будет услышан.

COMAUTOTRANS
ВЫСТАВКА И ТЕСТ-ДРАЙВ

19–22 августа 2025
Крокус Экспо, Москва



comautotrans.moscow



БОЛЬШОЙ ТЕСТ-ДРАЙВ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

Грузовой транспорт

Легкие коммерческие автомобили

Электротранспорт

Прицепы, полуприцепы, надстройки

Специальная автотехника

Автозапчасти и компоненты

Техническое обслуживание

ПО, телематика и IT-решения

Организатор

**SIGMA
XPO**

При поддержке

Крокус Экспо
Международный выставочный центр

В Нижнем Новгороде стартовало производство новой модели бескапотных грузовых автомобилей «Валдай 18»

Универсальный бескапотный грузовик «Валдай 18» предназначен для ближних и среднемагистральных перевозок, коммунальных служб, решения различных хозяйственных и деловых задач в городской среде. Особенности модели являются высокая для своего класса грузоподъемность, топливная экономичность, просторная и комфортабельная кабина с отличной обзорностью.

Производитель модели — компания «Нижегородские грузовые автомобили». Компания «Современные транспортные технологии» (СТТ) является эксклюзивным дистрибьютором грузовиков семейства «Валдай».

При полной массе 18 тонн «Валдай 18» имеет высокую для своего класса грузоподъемность — до 12,2 тонны. Вариативность колесных баз (от 4 800 до 6 100 мм) и возможность отбора мощности от коробки передач позволяют устанавливать широкий спектр надстроек для решения различных бизнес-задач. При выборе самой длинной колесной базы максимальная длина фургона составит 8,7 м, что позволяет разместить в кузове 20 стандартных европалет.

Мощная рама из цельных лонжеронов постоянного сечения обеспечивает высокий запас прочности всей конструкции автомобиля. Кабина и все детали рамы подвергаются катафорезному грунтованию, что обеспечивает машине высокий уровень защиты от коррозии. На раму дополнительно наносится антигравийное защитное покрытие.

Уже в базовой комплектации «Валдай 18» оборудован задней пневматической подвеской, которая обеспечивает сохранность груза и комфорт водителя за счет высокой плавности хода, позволяет поддерживать постоянное положение уровня рамы во время движения, регулировать погрузочную высоту для облегчения погрузочных работ, а также компенсировать неравномерность загрузки по бортам автомобиля.

Оптимально подобранная силовая установка состоит из экономичного дизельного двигателя экологического стандарта Евро-5 и 8-ступенчатой механической коробки передач. Объем двигателя



— 6,7 л, мощность — 261 л.с., крутящий момент — 956 Н·м. Широкая полка максимального крутящего момента (от 1200 до 1700 оборотов) обеспечивает хорошие тягово-динамические характеристики и низкий уровень расхода топлива на наиболее часто используемых режимах движения. Объем топливного бака — 450 л — самый большой в этом классе автомобилей.

Особое внимание уделено удобству и эффективности работы водителя. Широкий угол открывания двери, низкая первая ступенька и три ручки в дверном проёме облегчают посадку и высадку. Кондиционер, автономный отопитель и многослойная термоизоляция, установленная с учетом

климатических особенностей России, отвечают за комфортную температуру в любое время года. Базовая комплектация включает поддрессоренное сиденье водителя с четырьмя направлениями регулировки, рулевую колонку, регулируемую в двух плоскостях, полноценное спальное место, раскладной столик, большое количество ниш, полки и ящички для хранения личных вещей и крючки для одежды.

Широкая площадь остекления и набор из 6 зеркал обеспечивают отличную обзорность при движении, удобство и безопасность парковки, а яркие LED фары — хорошую видимость в любое время суток. Дополнительную безопасность дают системы помощи водителю ABS, HSA и ESC. При необходимости система ESC может быть отключена для повышения проходимости при помощи кнопки на центральной консоли.

Новая модель семейства «Валдай» производится по полному циклу (сварка, окраска, сборка) вместе с уже известной моделью «Валдай 45». Многоуровневая система управления качеством компании «Нижегородские грузовые автомобили» отвечает за надежность выпускаемых автомобилей и включает все этапы производства: от входного контроля компонентов до дорожного теста, который проходит перед выходом каждый автомобиль.



В Иванове благодаря ФРП открыли литейный цех по выпуску комплектующих для спецтехники

Ивановский завод «Профессионал» открыл высокотехнологичный литейный цех по выпуску сменных защитных элементов оборудования дорожно-строительной и горнодобывающей техники. Ранее такие комплектующие закупали за рубежом. Кроме того, предприятие нарастило мощности по выпуску навесного оборудования на 17% — до 20 тысяч тонн продукции в год.

Инвестиции в создание нового цеха составили 779 млн рублей. Из них 490 млн рублей в виде льготного займа по программе «Комплектующие изделия» предоставил федеральный Фонд развития промышленности (ФРП).

«С привлечением займа Фонда развития промышленности мы провели модернизацию производства навесного оборудования и наладили выпуск защитных элементов для него на смену импортным. Теперь наше предприятие работает по полному циклу при изготовлении чугуна, стального и цветного литья мелкого и среднего развеса массой до 5 тонн. Мы можем быть уверенными в качестве литых комплектующих: на каждом этапе производства проводится технический контроль качества изделий. Завод планирует нарастить долю на российском рынке ковшей с 70 до 80%, а на рынке сменного оборудования — с 5% до 10%», — прокомментировал директор ООО «Профессионал» Дмитрий Воробьев.

В настоящее время на российском рынке навесного и рабочего оборудования, по данным компании, импорт занимает около 10%. После выхода на проектную мощность «Профессионал» планирует снизить долю импорта на рынке до 5%.

Компания начала собственное серийное производство сменных защитных элементов для ковшей экскаватора — адаптеров, коронок, бокорезов, пятаков, межзубевой защиты. Коронка и адаптер — это составные части зуба ковша экскаватора, несущего основную нагрузку при выполнении работ. Бокорезы предназначены для боковой защиты ковша экскаватора, пятаки — для защиты днища, а межзубевая защита устанавливается между адаптерами.

Спецтехника с ковшами используется для прокладки автодорог и при строительстве зданий, при добыче полезных ископаемых в карьерах и шахтах, для выполнения работ по благоустройству и поддержанию городской инфраструктуры предприятиями сферы ЖКХ.

Ранее компания на средства первого займа ФРП в размере 480 млн рублей приобрела современное оборудование и увеличила выпуск ковшей, стрел, рукоятей, грейферного оборудования, рыхлителей, шарнирных соединений, а также кузовов самосвалов. Модернизированное производство запущено в 2023 году, что позволило нарастить выпуск навесного и рабочего оборудования на 40% — до 17 тысяч тонн год.



Организатор:

Техническая поддержка:

окружной выставочный центр

EXPOTECH

* ЮГОРСКИЕ КОНТРАКТЫ *

MEMBER
OF THE RUSSIAN
UNION OF EXHIBITIONS
AND FAIRS



ЧЛЕН
РОССИЙСКОГО
СОЮЗА ВЫСТАВОК
И ЯРМАРОК



30 МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА

**СУРГУТ.
НЕФТЬ И ГАЗ
2025**



30th INTERNATIONAL
SPECIALIZED
TECHNOLOGICAL EXHIBITION

**SURGUT.
OIL & GAS
2025**

29.09 - 01.10



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

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

LOGISTIKA EXPO

ВАШ КУРС НА УСПЕХ

Международная выставка логистики,
транспорта, складской техники
и оборудования

27-30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва



Получите бесплатный билет
по промокоду **MPLG9T**

Разделы выставки:

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

Организатор

**SIGMA
XPO**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

COMVEX

ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ

Главная выставка
коммерческого транспорта
и технологий в России

27–30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва



Разделы выставки:

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



comvex.ru

Получите бесплатный билет
по промокоду **MPLC9T**

Организатор
**SIGMA
XPO**

При поддержке
КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

СТО EXPO

ВАШ КЛЮЧ К УСПЕХУ

Международная выставка запчастей,
послепродажного обслуживания
и сервиса

27–30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва



cto-expo.ru

Получите бесплатный билет
по промокоду **MPLC9T**

Разделы выставки:

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

Организатор

**SIGMA
XPO**

Соорганизатор

**GROUPAUTO
Russia**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

25 ЛЕТ
СТТ ЭКСПО
ОСНОВА ВАШЕГО УСПЕХА

Главная выставка строительной
техники и технологий в России

27–30 мая 2025

Крокус Экспо, Москва

Разделы выставки:

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



Получите бесплатный билет
по промокоду **MPLG9T**

Организатор

**SIGMA
XPO**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

UMG

РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
СТРОИТЕЛЬНО-ДОРОЖНОЙ И СПЕЦИАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

18+

Новый бренд на рынке бульдозеров



Бульдозер UMG D20H

- Эксплуатационная масса — 20,7 т (с ROPS)
- Номинальная мощность — 163 кВт (220 л. с.)
- Тяговый класс — 12
- Полусферический отвал с увеличенным объёмом — 6,4 м³

8 (800) 250 49 50
www.umg.ru

Иллюстрация может включать дополнительное оборудование и оснащение.
Представленная информация не является публичной офертой. Реклама.



УЗНАЙ БОЛЬШЕ

КОМПАНИЯ «РУСБИЗНЕСАВТО»
ПРИГЛАШАЕТ ВАС НА СГТТ ЕХРО 2025!

СТЕНД: **№ Е-2.1**

НАДЕЖНОСТЬ В ДЕЙСТВИИ!

LCCE



РУСБИЗНЕСАВТО
АВТОТЕХНИКА • СЕРВИС • ЗАПЧАСТИ

НА РЫНКЕ
АВТОТЕХНИКИ
с 1993

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ
ДИСТРИБЬЮТОР

8 (800) 700-67-50

rbauto.ru

