

ГРЕЙДЕР

№ 04 (76) июль-август 2026

igrader.ru



Сценарии развития
рынка спецтехники



Опыт эксплуатации
газомоторных тягачей



Как изменился рынок
моторных масел?

СПЕЦТЕХНИКА ▲ ГРУЗОВИКИ ▲ КОМТРАНС ▲ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ▲ ДОРОЖНАЯ ИНДУСТРИЯ

LIUGONG

СУРОВЫЙ МИР. НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА.

реклама



liugongrussia.ru

СОЗДАН КАРЬЕРОМ.

Первый полноприводный
карьерный грейдер РПИ-43
успешно прошёл испытания
на Михайловском ГОКе
им А.В. Варичева

реклама

РПИ
Машиностроение

РУСТО.РГ
ТОРГОВЫЙ ДОМ



yy@rpimach.ru

Наведите камеру
для просмотра видеоролика

РЫНОК 8

КАК ЭЛЕКТРОННЫЙ ПАСПОРТ МЕНЯЕТ ПРАВИЛА ИГРЫ НА РЫНКЕ САМОХОДНОЙ ТЕХНИКИ?



Цифровизация рынка самоходной техники повлияла на работу каждого участника. Разберём новации: от тотального перехода на электронные паспорта и расширения полномочий Гостехнадзора до скрытых рисков «серых» схем и реальных выгод для добросовестных владельцев. Как новые правила регистрации, техосмотра и проверок на местах повлияют на ликвидность парка, стоимость страхования и лизинга?

СТРОЙТЕХ 14

ЧТО ВЫБИРАЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬ В 2026 ГОДУ: ПРИВЫЧНЫЙ БРЕНД, ДОСТУПНЫЙ АНАЛОГ ИЛИ БОРЬБУ ЗА ВЫЖИВАНИЕ?



Какой сценарий развития рынка спецтехники станет реальностью? Узнайте анализ трёх вариантов будущего (от прагматичного ТСО до кризисного выживания), мнения главных механиков, производителей компонентов и лизинговых компаний о реальных затратах, локализации и дефиците запчастей. А также то, почему совокупная стоимость владения вытесняет брендовую лояльность, как меняются схемы финансирования и готов ли рынок к электрической технике без инфраструктуры.

СТРОЙТЕХ 18

СТТ EXPO — 2026: ПОД ЗНАКОМ СЕРВИСА



Отрасль переходит от активного обновления парка к работе над жизненным циклом техники. В нашем обзоре — ключевые премьеры года: от беспилотного катка «Дормашины» и новых экскаваторов UMG с локализованными двигателями до цифровых систем управления стройплощадкой и региональных кооперационных проектов. Как производители адаптируют машины к жёстким условиям эксплуатации, повышают ремонтпригодность и какую альтернативу они предлагают ушедшим брендам?

ОТ ЗАВОДА ДО СТРОИТЕЛЬНОЙ ПЛОЩАДКИ: КАК СЕГОДНЯ ПОСТАВЛЯЕТСЯ КИТАЙСКАЯ СПЕЦТЕХНИКА И НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ

34



Доля китайской спецтехники на российском рынке достигла 86%, но за видимой доступностью цен скрываются юридические и логистические нюансы. Разберём схемы поставки, формирования стоимости и рисков, связанных с некорректным оформлением документов. Почему одинаковая модель может стоить на 20% дороже или дешевле, на какие признаки в документах обращать внимание и как проверять происхождение машины, чтобы избежать доначислений, штрафов и проблем с таможней?



ТЯЖЕЛОВЕСЫ

36

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ
ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Рынок карьерной техники за два года кардинально пере-
строился. Каковы успехи в производстве базового оборудо-
вания при критической зависимости от импорта в вы-
сокотехнологичных сегментах, предложат ли новые меры
господдержки и есть ли конкретные примеры локализа-
ции? Почему качество китайской техники вызывает тре-
вогу у шахтёров, как внедряется цифровизация и какие
кадровые и научные проблемы тормозят прорыв?

СЕРВИС БЕЛАЗ:
ОТ МОТОРА ДО КОЛЕСА

42



КОМТРАНС

46

СПГ НА РОССИЙСКИХ ДОРОГАХ:
МИФЫ, РЕАЛЬНОСТЬ И РУБЛИ



Сжиженный природный газ для магистральных тягачей —
рабочий инструмент с реальной экономией до 40%
на топливе и окупаемостью в один-два года. Вместе
с экспертами разберём вопросы безопасности кри-
обаков, развития заправочной инфраструктуры, опыт
эксплуатации КамАЗов, Sitrak и FAW, а также тонкости
сервиса и дефицита запчастей. Как пересадить води-
телей на газ, какие программы поддержки предлагает
«Новатэк» и почему коэффициент технической готовно-
сти СПГ-техники уже догоняет дизель?

реклама

АВТОСПЕЦ ОБОРУДОВАНИЕ

АВТОМОБИЛЬНЫЕ ПОДЪЁМНИКИ

грузоподъёмностью
от 1 до 60 тонн



ЛЕГКОВЫЕ АВТОБУСНЫЕ КАНАВНЫЕ



ГРУЗОВЫЕ ПАРКОВЫЕ ПЕРЕДВИЖНЫЕ ПЛАТФОРМЕННЫЕ

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АВТОСЕРВИСА

- установка инфракрасной сушки
- прессы с усилением от 10 до 120 тонн
- гайковёрт электрогидравлический
- установки для ускоренной зарядки
- металлическая мебель



WWW.ASOPSKOV.RU



АО «Автоспецоборудование»
180019, Россия, г. Псков, ул. Труда, 27
тел./факс: (8112) 72-31-74, 79-30-90
e-mail: asopskov@asopskov.ru

КОМТРАНС 52

COMVEH-2026: САМОЕ ИНТЕРЕСНОЕ



Рынок коммерческого транспорта пополняют новые бренды и альтернативные виды топлива — от электрической «Совы 35» до газомоторного «Валдая 45 LNG». В нашем обзоре представим премьеры: тяжёлые полноприводные БАЗ с независимой подвеской, ультралёгкие тралы «Манак-авто» и «Тверьстроймаш», а также амбициозный выход на рынок полуприцепов Vollkraft с уровнем локализации под 80%. Как меняется парк магистральной техники, какие сервисные решения предлагают производители и на что обращать внимание при выборе новых моделей для эксплуатации в российских условиях?

СЕРВИСМЭНЫ 70

РЫНОК ГСМ В РОССИИ МЕНЯЕТСЯ



Обязательная маркировка «Честный знак», уход западных гигантов и стремительный рост онлайн-продаж меняют привычные схемы работы для всех участников рынка моторных масел. Эксперты разбирают новые требования, влияние параллельного импорта на ассортимент и цены, а также реальные цифры по доле контрафакта и смене лидеров. Как стареющий автопарк и маркетплейсы трансформируют спрос и какие стратегии помогут сохранить маржинальность в условиях роста себестоимости на 30%?

СЕРВИСМЭНЫ 76

ОТ ПОСРЕДНИКА К ПРОИЗВОДИТЕЛЮ: КАК РОССИЙСКИЙ БРЕНД SVANCER АДАПТИРОВАЛСЯ К РЫНКУ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ



ИСПЫТАТЕЛИ 78

JAC N120X:
АДАПТАЦИЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ



Обновлённый JAC N120X – пример того, как китайский производитель точно дорабатывает модель для российских реалий после девяти лет эксплуатации. Поделитесь впечатлениями после знакомства с новым 206-сильным двигателем ACPL, изменённой трансмиссией и усиленной зимней подготовкой. Изменилась ли эргономика, как ведёт себя машина под нагрузкой и можно ли считать её полноценной альтернативой КамАЗ «Компас»?

R-MAX

Решения для вашего коммерческого транспорта от «БПВ-Ост»



реклама

Новая система освещения R-MAX

- **Задний светодиодный фонарь R-MAX STL I LED:** современный дизайн, технологичные последовательные указатели поворота, ударопрочная линза, интеграция всех элементов управления.
- **Универсальное применение:** работа в диапазоне напряжений 12/24 V.
- **Прочность:** задние и габаритные фонари оснащены противоударным стеклом и корпусом, что обеспечивает долговечность и экономию при эксплуатации.
- **Эффективный динамический сигнал поворота:** привлекает внимание и повышает безопасность.
- **Контроль неисправностей:** встроенный индикатор контроля неисправностей сигнала поворота в соответствии с Правилем № 48 ЕЭК ООН.
- **Поддерживает функцию управления боковыми габаритными фонарями при повороте:** обеспечивает одновременное включение указателей поворота в задних и боковых габаритных фонарях, согласно требованиям Правила № 48 ЕЭК ООН.

R-MAX – эксклюзивный бренд компании «БПВ-Ост», предлагающий широкий спектр высококачественных компонентов для коммерческого транспорта.

Ассортимент R-MAX включает в себя: сдвижные крыши, задние алюминиевые ворота и борта, комплекты электрики, задние алюминиевые бамперы, кольца крепления груза, средние стойки, брызгозащитные крылья, поворотные круги и многое другое!



R-MAX | PETERS

бпв-ост.рф | 8 (495) 77-161-77 | info@bpw-ost.ru

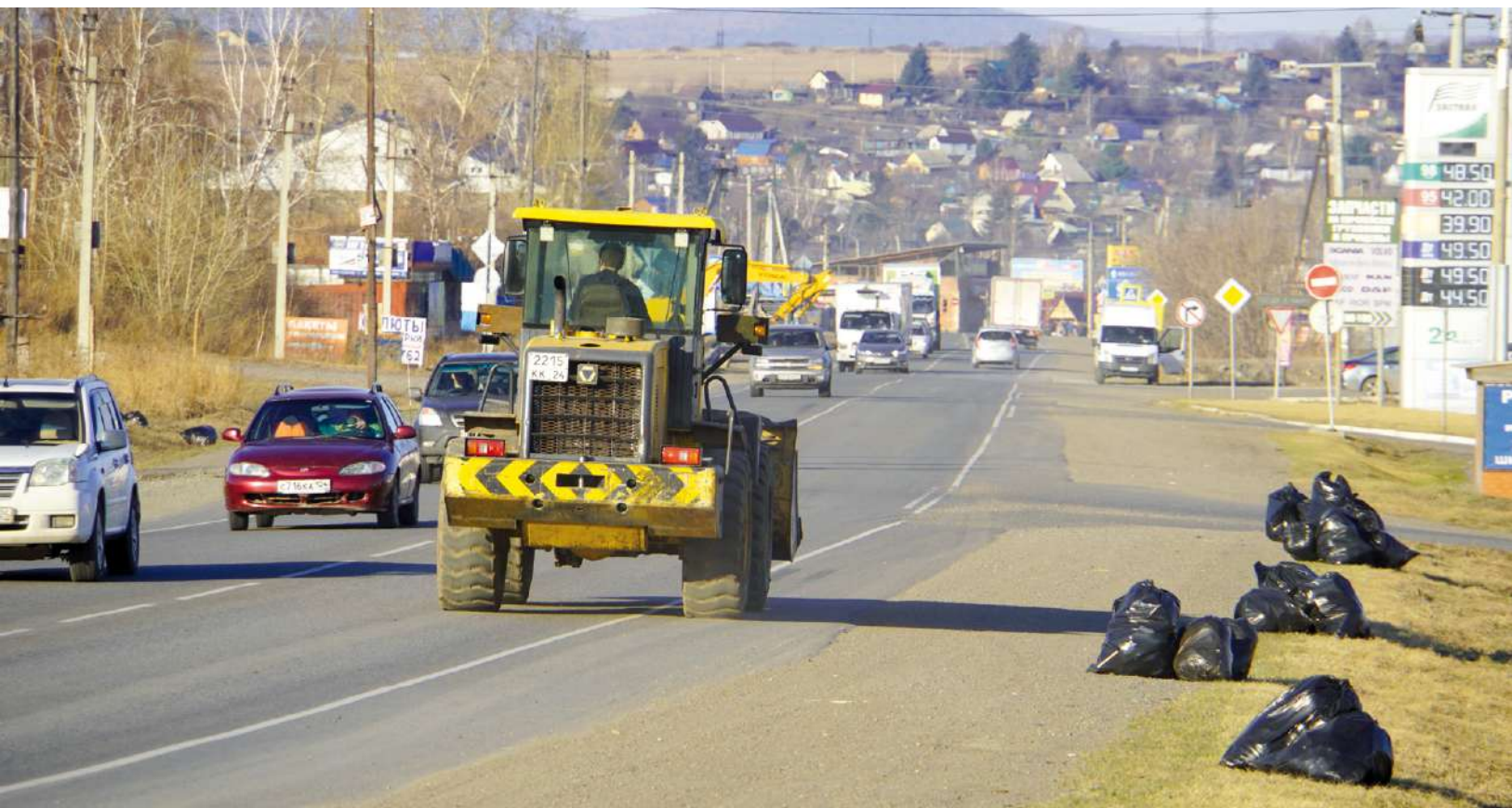


РЫНОК

КАК ЭЛЕКТРОННЫЙ ПАСПОРТ МЕНЯЕТ ПРАВИЛА ИГРЫ НА РЫНКЕ САМОХОДНОЙ ТЕХНИКИ?

Ситуация на рынке самоходных машин меняется. Сегодня мы становимся свидетелями трансформации всего рынка. Текущие механизмы регулирования уходят в прошлое. Им на смену приходит новая жёсткая цифровая реальность, где у каждой единицы техники есть уникальный идентификатор, а её жизненный цикл прослеживается от завода-изготовителя до металлолома. Разберём юридические хитросплетения нового курса и дадим практические советы, как получить конкурентное преимущество в условиях тотальной прозрачности рынка.

Текст: Артём Щетников



ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА: ПОЧЕМУ «ОБЕЛЕНИЕ» СТАЛО НЕИЗБЕЖНЫМ

Для начала признаем факт, который в кулуарах обсуждают давно, но вслух произносят редко: существующая система регулирования перестала отвечать требованиям времени. Механизмы, призванные защищать рынок, работают с перебоями, а то и вовсе создают питательную среду для появления всё новых и новых «серых» схем.

В основе грядущей «зачистки» рынка лежат объективные причины, которые неумолимо толкают государство к ужесточению контроля. Одно из главных слагаемых этого процесса — статистика аварийности.

«Каждое пятое ДТП с самоходной машиной — по сути дела, со смер-

тельным исходом. А каждый второй случай — это 100% с человеческими жертвами. Это официальная статистика, к сожалению, не такая уж и радужная», — заявил заместитель начальника управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России Станислав Черторыжский.

Кроме того, нельзя сбрасывать со счетов и фискальную составляющую. Борьба с «серым» импортом и уходом от уплаты сборов (прежде всего утилизационного) — один из ключевых приоритетов. Только за первые восемь месяцев 2025 года таможенные органы выявили факты незаконного ввоза 4 тысяч единиц мототехники, квадроциклов

и снегоходов, причём наибольший объём нарушений был зафиксирован в Центральной акцизной таможне — 3,4 тысячи единиц по результатам проверок в отношении одной компании и связанных с ней лиц. Суммы, ускользающие из бюджета, исчисляются миллиардами рублей. Соответственно, борьба с «серым» рынком становится задачей государственной важности. Именно для решения этого комплекса проблем и запускают реформу.

ОТ «БУМАЖКИ» К «ЦИФРЕ»

Главным инструментом перемен, по единодушному мнению докладчиков, выступавших на сессии «Эффективное управление рынком самоходных машин: безопасность,



сделки», должна стать система электронных паспортов. Это уже не будущее, а суровая реальность. С 2023 года, по словам генерального директора АО «ППК» Константина Подзёя, есть полная статистика по выпускаемому в обращение самоходным машинам, благодаря вступлению в силу положения об обязательной электронной паспортизации.

Российская модель электронного паспорта развивается с оглядкой на международные практики. Европейский регламент о машинах 2023/1230 оговаривает наличие документации, обеспечение физической безопасности, киберустойчивости и целостности цифровых данных на протяжении всего срока службы оборудования. Китайский опыт демонстрирует, как государственные программы субсидирования, привязанные к цифровым платформам, стимулируют обновление парка и легализацию оборота. Российская система ЭПСМ, интегрируя эти подходы, стремится создать открытую цифровую экосистему, где паспорт выступает ядром, связывающим производителя, дилера, собственника, сервисную организацию и контрольные органы.

Однако, как это часто бывает, переход на «цифру» сопровождается рядом уточнений и послаблений, которые пока сохраняются. Несмотря на то, что система в целом запущена, регуляторы идут на уступки отдельным категориям техники, для которых переход на «цифру» сопряжён с наибольшими сложностями. До 31 декабря 2026 года включительно допускается оформление электронного паспорта без документа об оценке соответствия требованиям технических регламентов для таких специфических машин, как самоходные наземные аэродромные машины, самоходные лесные мульчеры (лесные измельчители), ратраки (снежные тягачи) и внедорожные большегрузные транспортные средства. По сути, надзорные органы пока расписываются в бессилии адаптации процедур оценки соответствия для некоторых сегментов техники и нажимают на паузу, чтобы не допустить остановки их оборота.



Статистика, которую привёл Константин Подзёй, довольно красноречива. Среди всех оформленных электронных паспортов львиную долю занимает импорт новой техники. В натуральном выражении лидируют погрузчики, экскаваторы, бульдозеры и катки. Производство колеблется где-то вокруг 30%, и эту динамику нельзя назвать стабильной. Обращает на себя внимание декабрьская аномалия по выводу техники, за которой последовали провал и затем дальнейший рост. Основной страной-импортёром новой техники является Китай, его доля доходит до 90%.

Этот факт также говорит о необходимости «обеления» рынка. Когда внушительный объём самоходных машин завозят из-за рубежа, контроль за их происхождением, соответствием нормам и уплатой всех сборов становится задачей номер один.

«Сокращение „серого“ сегмента — это в первую очередь уверенность для участников рынка, которые рассматривают своё долгосрочное присутствие по честным правилам. И я говорю не только про отечественных изготовителей, я говорю и про импортёров, которые инвестируют в рынок, создавая дилерские сети,

развивая сервис», — обозначил позицию Станислав Черторыйский.

МЕХАНИЗМЫ ЗАЩИТЫ РЫНКА И ИХ ПОДВОДНЫЕ КАМНИ

Как ни парадоксально это звучит, но формально рынок и без того был одним из самых защищённых в стране. Заместитель директора ассоциации «Росспецмаш» Вячеслав Пронин насчитал целых шесть действующих механизмов регулирования, которые, на первый взгляд, должны были полностью обезопасить отечественного производителя от внешней экспансии. В их числе — таможенные пошлины, утилизационный сбор, технический регламент, субсидирование потребителей, ограничения при госзакупках и перспективное квотирование.

«Любой человек, не очень глубоко погружённый в нашу действительность рыночную, скажет: „Что вам, производителям российским, ещё нужно? Рынок и так закрыт“, — иронично заметил Вячеслав Пронин.

Но тут же пояснил, что к каждому из этих пунктов есть своё жирное но. Например, утилизационный сбор, который декларировали как благое начинание. Но оказалось, что оно с изъяном. По идее, это основной протекционистский инструмент: все



ТОП-15 РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ОФОРМИВШИХ ЭПСМ

- ПАО «ЕЛАЗ»
- ПК «ПРОМТРАКТОР»
- КЭМЗ
- «ДСТ-УРАЛ»
- «ПРОФЕССИОНАЛ»
- ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД
- «АМКОДОР-БРЯНСК»
- ЧСДМ
- «ТВЕРСКОЙ ЭКСКАВАТОР»
- «ДОНСПЕЦБУР»
- НЕВЬЯНСКИЙ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД
- ЧПМЗ
- «БРЯНСКИЙ АРСЕНАЛ»
- ТЮМЕНСКИЙ ЗАВОД
УЗКОНАПРАВЛЕННОЙ ТЕХНИКИ
- «КОНСТРАКШН МАШИНЕРИ
КОМПАНИ ЛИМИТЕД»

платят сбор, а государство субсидирует на ту же сумму отечественных производителей, тем самым нивелируя затраты для них. Однако и здесь нашли лазейки. Во-первых, через некорректную классификацию товара и присвоение других кодов ТН ВЭД, на которые не распространяется уплата сбора. Во-вторых, через ввоз техники в разобранном виде. Наконец, существуют и легальные инструменты, которые стали работать не так, как задумывалось изначально. Речь идёт о специальных инвестиционных контрактах (СПИК).

«Условия такие, что 70 миллионов в год ты должен инвестировать, и тогда у тебя доступ ко всем механизмам. Ты не платишь утильсбор, ты не платишь пошлину, ты можешь получать субсидии и так далее. Не являясь таковым, становишься де-юре российским производителем. То есть 70 миллионов с точки зрения развития производства — это сущие копейки», — дал этому механизму довольно жёсткую оценку Вячеслав Пронин.

Итог, по словам эксперта, закономерен: огромное количество специнвестконтрактов заключается, но не для создания новых, ранее не производимых в России машин, а для действия уже существующих российских мощностей. Государство, осознавая проблему, уже приступило к «перенастройке» механизма СПИК, пред-

лагая более строгие критерии отбора и устанавливая лимиты на долю иностранного участия в проектах первого типа на уровне 49%.

Коснулся представитель ассоциации «Росспецмаш» и механизма госзакупок. Казалось бы, 44-ФЗ чётко запрещает покупать технику при наличии отечественных аналогов. Однако и здесь нашлись свои хитрости. Существует «творческий подход к оформлению технического задания (ТЗ)», который позволяет легко обойти это ограничение.

В чём суть проблемы? Законодательство не прописывает, что такое «полные аналоги». Как пояснил Вячеслав Пронин, можно просто немного изменить радиус колёс, и техника с точки зрения чиновников уже перестаёт быть копией. В итоге государственные органы с удовольствием приобретают импортные машины, формально не нарушая закон, но по факту нанося ущерб российскому производителю. Эта ситуация — наглядный пример того, как «жёсткость в законах российских компенсируется необязательностью их исполнения». Именно с этой проблемой, по мнению эксперта, государству и предстоит бороться в первую очередь.

ТОЧЕЧНЫЙ УДАР ПО «СЕРОМУ» СЕКТОРУ

Самым действенным и в то же время самым болезненным для недобросовестных участников рынка нововведением станет расширение полномочий органов Ростехнадзора. Сейчас инспектор, по сути, бессилен. Он может наблюдать за техникой со стороны, проводить плановые проверки, но не имеет права остановить трактор или экскаватор в поле или на стройплощадке, чтобы проверить документы. Законопроект, внесённый в Госдуму, призван раз и навсегда исправить эту ситуацию.

О чём именно идёт речь? Основная суть изменений, вступающих в силу с 1 сентября 2026 года, — наделение региональных органов Ростехнадзора правом проверять самоходные машины в местах их эксплуатации в режиме так называемого постоянного рейда. Это означает, что инспекторы смогут останавливать технику,

R600C-RU

Распределитель материалов для отсыпки основания

- Поставка техники и запасных частей
- Технологическое сопровождение
- Гарантия и сервис

**СДЕЛАНО
В РОССИИ**



реклама

- Монтаж на ведущую технику за 15–20 минут
- Качественное распределение инертных материалов за один проход
- Ликвидирует расслоение и оптимизирует расход материала
- Загруженный самосвал распределяется за 30 секунд
- Изготовлен для тяжелых условий эксплуатации

Эффективность, проверенная временем



БиЭйВи
мы вместе строим будущее

115477, г. Москва,
ул. Кантемировская,
дом 58, офис 6017,
+7 (495) 221-04-33



ТОП-10 ИМПОРТИРУЕМЫХ БРЕНДОВ, ОФОРМИВШИХ ЭПСМ

LIUGONG
SANY
ZOOMLION
SHANTUI
LOMKING
XCMG
JCB
LGCE
LGMG
KOMATSU

проверять удостоверение тракториста-машиниста, полис ОСАГО и регистрационные документы, а также оценивать техническое состояние машин непосредственно на месте.

Цель этой меры — пресечение эксплуатации тракторов, комбайнов, экскаваторов, бульдозеров, погрузчиков без госрегистрации, без оформления электронных паспортов, без уплаты утилизационного сбора или без документов на соответствие безопасности. При этом механизмы контроля будут существенно усилены: инспекторам разрешат использовать диагностическое оборудование, а также проводить фото-, аудио- и видеозапись для фиксации доказательств нарушений.

Параллельно с 1 сентября 2026 года вступают в силу и новые правила государственной регистрации самоходных машин. Долгие годы постановка на учёт в органах Гостехнадзора ассоциировалась с длительными очередями, бумажной волокитой и региональными особенностями исполнения. Фактически это комплексная реформа всей системы контроля, которая затрагивает каждого владельца техники. Кроме того, регистрация может быть аннулирована, если владелец техники: физическое или юридическое лицо — сменит адрес проживания или регистрации

и окажется вне региона, где машина изначально была поставлена на учёт. Впрочем, есть и позитивные изменения: предусмотрена возможность снятия самоходной техники с государственной регистрации в случае её гибели (утилизации) по упрощённой процедуре.

Ключевая новация касается техосмотра. Новые правила вводят дополнительное основание для отказа в регистрации техники — непредставление её на техосмотр. То есть владельцы техники, которая не прошла проверку, просто не смогут её перерегистрировать. По статистике, техосмотр в среднем проходят не более 45% машин, причём по результатам технического осмотра в 2023 году 2,1% из них были признаны неисправными.

НА ПУТИ К ЦИФРОВОЙ ЭКОСИСТЕМЕ

Кардинально изменится и сама процедура регистрации. Бумага уходит в прошлое. Согласно концепции «жизненных ситуаций» владельца самоходной машины, утверждённой соответствующим протоколом, планируется полностью перевести всё взаимодействие с государственными органами в цифровую плоскость. Вам больше не нужно ехать в орган Гостехнадзора и тратить время в очередях.

«Я, например, пришёл к дилеру и хочу приобрести самоходную машину. Дилер... должен предложить мне как владельцу самоходной машины зарегистрировать её. Мне не нужно ехать в орган Гостехнадзора. Зачем нагружать заявителя? Зачем заставлять его писать заявление, чтобы потом его зарегистрировать?» — пояснил начальник отдела технической политики и Гостехнадзора Министерства сельского хозяйства РФ Олег Чупров.

Вместо этого при составлении электронного договора купли-продажи можно предусмотреть согласие владельца на оформление полного пакета документов. К нему подгружается результат дистанционного осмотра, который проверяет либо искусственный интеллект, либо инспектор. Затем это уходит в лич-



ный кабинет владельца самоходной машины. Он получает свидетельство о государственной регистрации в электронном виде.

Вся эта система должна стать частью единой цифровой экосистемы — Федеральной государственной информационной системы учёта и регистрации тракторов, самоходных машин и других видов техники (ФГИС УСМТ). В неё предполагается загружать информацию обо всём жизненном цикле машины: от уплаты утилизационного сбора и государственной регистрации до утилизации.

Пока эти планы выглядят футуристично, но первые шаги уже сделаны. В некоторых регионах уже реализованы пилотные проекты дистанционного осмотра. Так, в Челябинской области «умные» технологии помогли 17,3% владельцам самоходных машин. В Московской области с начала 2026 года на портале госуслуг подали более 2 тысяч заявлений на техосмотр. Тренд очевиден: будущее за цифрой. По плану, к 1 марта 2028 года все органы Гостехнадзора должны перейти на единую федеральную платформу, что исключит дублирование функций и региональные барьеры.

Итак, рынок самоходных машин вступает в новую эру. Эпоха «серых» схем, неоформленной техники и нелегальной работы подходит к концу. Для руководителей предприятий, владельцев автопарков и инженерно-технических служб все эти изменения означают лишь одно: играть придётся по новым правилам.

Переход к цифровой прозрачности несёт в себе прямые экономические выгоды для конечных эксплуатационников. Во-первых, техника с подтверждённой историей обслуживания, корректно уплаченными сборами и действующим ЭПСМ приобретает ликвидность. При перепродаже или передаче в лизинг покупатель получает гарантию отсутствия скрытых юридических рисков, кредитных обязательств или ограничений со стороны таможни. Это формирует премию к остаточной стоимости, которую невозможно получить для «серой» машины.



Во-вторых, страховые компании и лизинговые организации уже начинают учитывать статус ЭПСМ при расчёте тарифов и условий финансирования. Машина, прошедшая полную оценку соответствия и зарегистрированная в единой системе, рассматривается как актив с пониженным риском, что удешевляет стоимость полисов страхования ответственности и процентных ставок по лизинговым договорам. Для сервисных центров это открывает возможности для внедрения сервисных подписок, привязанных к цифровому паспорту, где история ремонтов, использованные оригинальные комплектующие и квалификация мастеров фиксируются в неизменяемом виде.

Несмотря на все сложности переходного периода, у нового курса есть

и неоспоримые плюсы. Прозрачный рынок с понятными правилами привлекает инвестиции, снижает риски для добросовестных игроков и создаёт здоровую конкурентную среду. Те компании, которые смогут быстро адаптироваться к новым условиям и выстроить свою работу в соответствии с требованиями цифровой экономики, получат значительное преимущество. Важно, что многие из этих инициатив находят поддержку и на уровне государства, на которое также ложится задача создания максимально комфортных условий для перехода к цифровому учёту.

Мир меняется, и вместе с ним рынок спецтехники. Задача профессионалов — не просто идти в ногу со временем, а по возможности опережать его. **ИР**



СТРОЙТЕХ

ЧТО ВЫБИРАЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬ В 2026 ГОДУ: ПРИВЫЧНЫЙ БРЕНД, ДОСТУПНЫЙ АНАЛОГ ИЛИ БОРЬБУ ЗА ВЫЖИВАНИЕ?

«Все кризисные явления, как мы знаем, рано или поздно заканчиваются. Но пока мы живём в такое время, когда волей-неволей приходится оглядываться на 2022 год. На ту точку, когда начала развиваться ситуация, в которой мы сейчас оказались. И давайте рассмотрим основные особенности рынка спецтехники, присущие реалиям», — начал своё выступление на сессии «Сценарии развития рынка спецтехники: основные тренды, вызовы и ожидания» коммерческий директор ООО «Айди-маркетинг» Андрей Ловков.

Подготовил Артём Щетников



Российский рынок специализированной техники переживает период, который аналитики называют «точкой бифуркации». Ещё четыре года назад вектор развития определяли гонка за ликвидностью и привычные бренды. Сегодня же на первый план выходят не громкие имена, а сухая арифметика: совокупная стоимость владения (ТСО), доступность сервиса и скорость поставки компонентов. Рассмотрим три возможных сценария развития рынка: базовый, оптимистичный и пессимистичный. А также узнаем мнение тех, кто сегодня принимает решения на местах: механиков, производителей компонентов и лизинговых компаний.

Прежде чем говорить о возможных путях развития событий, давайте уточним реалии. Рынок находится под двойным давлением. С одной стороны — политика импортозамещения, регулируемая Постановлением Правительства № 719, которая ограничивает доступ иностранных товаров, особенно в системе госзакупок и стимулирует локального производителя. С другой — глобальная инфляция и разрыв логистических цепочек. Импорт машин и оборудования в Россию ещё в 2021 году превышал 141 миллиард долларов США. Сегодня эта структура кардинально изменилась.

Давление санкций и дефицит полупроводников, гидравлических систем

и электронных блоков управления создали повышенные риски для всей отрасли. Однако есть и позитивный фактор: масштабные инфраструктурные проекты. Ожидается, что отечественный строительный рынок достигнет 227,58 миллиарда долларов к 2030 году. Этот спрос нужно закрывать. Но чем?

БАЗОВЫЙ СЦЕНАРИЙ: ЭПОХА ТСО И ПРАГМАТИЗМ

Первые шоковые волны 2022 года улеглись, уступив место новым тенденциям. Потребители будут склонны платить более высокую цену за оборудование, которое обеспечивает низкий расход топлива и про-



стоту в обслуживании — вот девиз базового сценария. Он включает в себя стагнацию, медленный рост и осторожность.

Ключевой фактор здесь — совокупная стоимость владения. Первоначальная цена покупки машины становится второстепенным параметром. На первое место выходят доступность запчастей и простота ремонта.

«Когда мы приобретаем технику, спрашиваем производителя: "Скажите нам стоимость владения в ближайшие три года. То есть не ТО, а вот именно стоимость владения данной техники на три года, чтобы мы могли просто посчитать все свои бюджеты". Вы знаете, ни один производитель этого не дал... Дайте мне, пожалуйста. И я именно выберу технику, которая мне необходима. Пусть она будет даже дороже или дешевле. А ведь в Caterpillar была система, которая позволяла сравнивать моточасы с интервалами замены. Мы спорили с дилерами, доказывали, что агрегат может работать дольше. И мы к этому придём в России. Если мне нужен экскаватор просто копать, дайте мне конкретную цифру. Если мне нужен универсал, я заплачу больше», — объяснил главный механик ООО «Татнефтор» Андрей Подопрелов.

Дефицит квалифицированных операторов и механиков только усиливает эту проблему. Брендовая лояльность уходит в прошлое. На смену приходит прагматизм, когда машина прослужит долго и обойдётся с меньшими затратами.

«Мы видим абсолютное падение по общим запросам: "купить бульдозер", "купить грейдер". Минимальное падение — 34%. Отрасль и спрос в интернете на эту технику уменьшается. Пока предпосылок на восстановление нет. Но при этом растёт брендовый трафик. "Купить бульдозер Sany" растёт — на 300, 400, 6000%. Покупатель уже знает, чего он хочет. Сегодня выигрывает тот, кто формирует в головах покупателей спрос на свой бренд, а не просто присутствует на рынке», — привёл красноречивую статистику на основе анализа поисковых запросов (данные с января 2022 по апрель 2026 года) директор по продукту платформы «Экскаватор Ру» Александр Тукай.



Конечный потребитель стал значительно более практичным. Он больше не покупает просто экскаватор, он выбирает конкретное решение, за которым, как он ожидает, стоят доступные запчасти и понятный сервис.

Таким образом, в базовом сценарии рынок перераспределяется. Производители, способные предоставить клиенту детализированный расчёт ТСО и доказать наличие складов с запчастями, выигрывают. Остальные уходят в серую зону или на вторичный рынок, объём которого в секторе автозапчастей уже оценивается примерно в 158 миллиардов рублей.

ОПТИМИСТИЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ И РАСКОЛ РЫНКА

Этот вариант развития событий предполагает успешную реализацию госпроектов и, главное, прогресс в локализации производства ключевых компонентов. В оптимистичном мире рынок чётко разделится на два сегмента.

Первый — крупные корпорации и госкомпании, работающие на капиталоемких проектах, таких как добыча полезных ископаемых или магистральное строительство. Для них производительность и надёжность важнее цены. Они остаются с глобальными брендами.

Второй и более массовый — средний и малый бизнес. Для них главное — цена и доступность сервиса. Именно здесь у российских (и локализованных китайских) производителей есть шанс занять доминирующее положение, если ТСО их техники окажется конкурентоспособной.

Одним из наиболее болезненных вопросов отрасли остаётся состояние производства комплектующих. Политика импортозамещения, безусловно, стимулирует сборку техники внутри страны. Однако, как показывает опыт, локализация часто останавливается на этапе сварки, сборки и покраски, в то время как критически важные узлы (гидравлика, электроника, трансмиссии) по-прежнему зависят от импорта или его аналогов.

«Курс нашего правительства направлен на максимальную локализацию техники. Наша компания заключила договор с производственной площадкой в Тосно (бывший завод Caterpillar). Начинаем с экскаваторов-погрузчиков. Этапы локализации разбиты на семь лет: от сборки SKD-комплектов (крупноузловых деталей) до уровня 80%. Да, себестоимость будет выше из-за дорогого труда и компонентов. Но есть регулирование через утильсбор. На погрузчик он составляет порядка трёх миллионов рублей. Компенсация ни-



велирует удорожание, делая продукт доступнее», — рассказал о практическом шаге заместитель генерального директора официального дистрибьютора Lovo! в России Максим Иванита.

При этом государственная поддержка, выделяемая сборочным заводам, далеко не всегда затрагивает цепочку поставок, что вынуждает производителей компонентов конкурировать с демпингующими азиатскими поставщиками в условиях растущей себестоимости российских ресурсов.

«Модельный ряд растёт, а количество штук, которые производятся, падает. Раньше план помещался на двух листах — 200 штук цилиндров одного вида. Сейчас у нас восемь листов, и бывает, что цилиндров надо сделать 10 штук в месяц. Это не серийное производство, а вечная работа над экспериментальной техникой. Зачастую обкатка идёт не на полигоне, а уже в реальных условиях у клиента в Якутии или на Кузбассе. Если мы говорим о долгосрочной устойчивости, то сейчас я не вижу фокусирования

государства на сегменте компонентов», — отметил проблему «штучности» исполнительный директор ЗАО «Строймашсервис» Антон Ситников.

К слову, о качестве отечественной гидравлики, а конкретно гидрораспределителей, не раз высказывались представители машиностроительных заводов. Прошёл по этой теме и механик «Татнефтедора», который не понаслышке разбирается в тонкостях настройки систем для спецтехники.

«Два месяца я объездил всю страну, разговаривал с производителями. Мы пытались помочь нашим заводам: "Давайте сделаем так, давайте так". Нам говорили: "Нет. Есть параллельный импорт, берите, и всё". В итоге гидроблоки и распределители Danfoss мы находим в Китае и на Тайване, но в России их нет. А это критично для дорожных машин, где нужно точное дозирование», — уточнил г-н Подопрелов.

ПЕССИМИСТИЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ: ДЕФИЦИТ, ЧЁРНЫЙ РЫНОК И БОРЬБА ЗА ОСТАТКИ

Этот вариант предполагает полный коллапс глобальных цепочек поставок, введение жёстких санкций на ключевые компоненты (микросхемы, гидравлику) и резкое сжатие бюджетов. В этом случае поведение потребителя переходит в стадию выживания. Компании перестают покупать новую технику. Они переключаются на «вторичку» и пытаются поддерживать жизнь старых машин любой ценой. Брендовая лояльность умирает. Приобретают то, что есть в наличии. Сегмент запчастей теряет структуру, превращаясь в чёрный рынок с взрывным ростом цен.

Спасением для стареющего парка техники могла бы стать система «ремануфактуринга» (восстановления узлов до состояния новых), но она пока остаётся нишевой в России.

«Нужен просто узел-агрегат для покупки. Он стоит нормальных денег. И не нужны будут трудозатраты, не нужно его будет разбирать, нанимать слесарей и всё остальное. Как это за рубежом везде присутствует», — считает Андрей Подопрелов.





Внедрение таких практик позволило бы предприятиям планировать профилактические замены, закладывая их в бюджет, вместо того чтобы бороться с внезапными катастрофическими поломками. Г-н Подопрелов предлагает производителям компонентов быть более лояльными к потребителям и заранее указывать срок службы своей продукции.

«У каждого узла есть ресурс. Не надо менять подшипник или вал. Нужно менять узел-агрегат. Он стоит нормальных денег, но вы экономите на трудозатратах и простоях. Пусть цилиндр работает год. Я заложу его замену в бюджет, через год просто сниму и поставлю новый. Но для этого производитель должен дать мне гарантию ресурса. Кто к этому готов?» — вопрошал представитель «Татнефтодор».

Лизинг традиционно выступал стабилизирующим фактором, позволяющим обновлять парк без изъятия оборотных средств. Однако в текущих условиях этот сегмент столкнулся с высокой ключевой ставкой, дорогим фондированием и снижением платёжеспособности малого и среднего бизнеса. Всё это привело к изменению структуры рынка: лизинговые компании попадают в ловушку. Модель финансирования рухнет, когда отремонтировать технику невозможно.

«Сейчас рынок переполнен стоком изъятых машин — до 80% предложения. Каждый третий лизингополучатель нуждается в реструктуризации. Но есть и реакция на кризис: вырос спрос на операционный лизинг. Компании не хотят покупать технику в собственность из-за рисков и дороговизны. Они берут её в аренду на несколько месяцев или год с полным обслуживанием. Когда контракт заканчивается, техника возвращается нам. Мы фактически превратились в дилеров», — констатировала заместитель генерального директора компании «Балтийский лизинг» Вероника Гурба.

В ответ на эти проблемы рынок адаптируется: растёт популярность операционного лизинга, когда компания платит только за аренду тех-



ники на срок конкретного контракта, перекадывая риски обслуживания и ремонта на лизингодателя. Собственно, это логичный шаг в условиях, когда владение техникой становится слишком рискованным и дорогим удовольствием.

Согласно мрачному прогнозу, восстановление экономики и рынка займёт годы, а технологическая утрата привилегий отечественного производства станет реальностью.

«ЗЕЛЁНАЯ» ПОВЕСТКА

Говоря о будущем, нельзя обойти тему экологии и электроприводов. Мировые тенденции требуют снижения выбросов. Производители, в том числе китайские, активно предлагают электрические и гибридные решения, видя в них будущее отрасли.

«В Китае в некоторых отраслях уже 50-60% техники работает на электричестве. Это не только экология, но и снижение операционных затрат: нет двигателя, масла, фильтров. Мы видим спрос в России на тяжёлые электрические экскаваторы 50-60 тонн от сети (кабельные), а не от батарей. Это дешевле для потребителя», — рассуждает Максим Иванита.

Однако внедрение этих технологий упирается не в нежелание потребителей, а в реалии условий использования техники.

«Мы посчитали эксплуатационные затраты на электрический фронтальный погрузчик. Трансмиссия осталась механической —

затраты те же. Просто выкинули двигатель внутреннего сгорания, поставили электромотор. И главное, где я найду зарядку на трассе? Сначала нужна инфраструктура. Пока её нет, это игрушки», — заявил Андрей Подопрелов.

Представитель Lovol парировал на это замечание возможностью заряжать аккумуляторы в одном месте и доставлять их к месту эксплуатации фронтальных погрузчиков. Хотя и признал, что это вызывает некоторые неудобства.

Как резюмировал г-н Подопрелов, кто хочет эксплуатировать качественные машины, того и надо слушать производителя. Рынок перевернулся. Успех в новых реалиях будет зависеть не от красивых маркетинговых буклетов, а от способности выстроить надёжную экосистему вокруг техники. Машиностроительным заводам необходимо учиться считать и предоставлять клиентам детализированные расчёты ТСО. Эксплуатантам придётся ещё теснее интегрировать службы главного механика, снабжения и финансов для превентивного управления парком. И только совместными усилиями, через честный диалог о качестве, ресурсе и реальной стоимости владения отрасль сможет справиться с текущими проблемами и сформировать устойчивый рынок будущего. Тот, кто предложит лучшую арифметику, получит доступ в автопарк того, кто выживет в этой битве.



СТРОЙТЕХ

СТТ ЕХРО – 2026: ПОД ЗНАКОМ СЕРВИСА

СТТ Ехро в этом году выглядела спокойнее, чем в период активного обновления парков после ухода западных брендов. На стендах стало больше разговоров о жизненном цикле техники, сервисе, цифровом контроле, экономии топлива и адаптации машин к конкретным условиям работы.

Текст: Марат Абдулвалеев, Артём Щетников



«ДОРМАШИНА»: КУРС НА БЕСПИЛОТНОСТЬ

Тенденция к строительству дорог беспилотной техникой не замедляется. После масштабной презентации возможностей отечественных предприятий на выставке «Дорога-2025» на выставке «СТТ Экспо — 2026» выставили ещё один экземпляр дорожного катка будущего. На стенде рыбинского Завода дорожных машин посетителям

представили тандемную двухвальцовую вибрационную модель ДМ-7,7-BB.

«Это каток на радиоуправлении. Оператор может находиться на расстоянии до 250 метров, смотреть в очки, на которые передаётся изображение с двух камер. Либо сидеть где-то в офисе и управлять этой машиной. Мы сейчас добиваемся того, чтобы она была беспилотной, делала всё сама. Будем устанавливать ПО "Асфальт менеджер",

обучать с помощью искусственного интеллекта, чтобы полностью заменить оператора. Техника рассчитана на большие объёмы уплотнения асфальтобетона, например как на строительстве трассы М-12. Это заменит людей, высвободит средства, качество не будет зависеть от человеческого фактора», — рассказал представитель завода.

После доведения до ума этой модели проект для автономной работы





планируют масштабировать и на другие модели. В более далёкой перспективе производитель рассчитывает сделать беспилотными и другую продукцию: автогрейдеры, фронтальные погрузчики, снегоочистители.

На стенде презентовали и новинки со стандартным управлением. Среди них — двухвальцовый вибрационный DM-210-VD с шириной уплотнения 1,7 м, механизмом обработки крошки асфальтобетонной смеси и фронтальный мини-погрузчик ММ-08 с шарнирно-сочленённой рамой, дорожным просветом в 300 мм, грузоподъёмностью 1,6 т и высотой подъёма до 3,5 м. Универсальную машину разрабатывали по заказу коммунальных служб. Помимо ковша, на стрелу можно навесить щётку, вилы, шнекороторный снегоуборщик, буровую установку и т. д. Инженеры уже подали заявление в Минпромторг на внесение машины в реестр отечественной техники. Мини-погрузчик позиционируют как альтернативный вариант китайским аналогам в той же ценовой категории, который будет доступен российским муниципальным организациям, вынужденным приобретать отечественную технику согласно 719-му постановлению Правительства.

НОВЫЕ РЕШЕНИЯ UMG

На стенде UMG («Объединённая машиностроительная группа») представили серию новых и глубоко модернизированных образцов строительной техники. В центре внимания оказались четыре ключевые новинки: экскаватор-погрузчик TLB 945 второго поколения, колёсный экскаватор E200W, гусеничный экскаватор E225C с альтернативным двигателем и 42-тонный индустриальный перегружатель.

«Первое, что я хотел бы представить, — это экскаватор-погрузчик TLB 945 на равновеликих колёсах. Машина сильно обновлена, поэтому мы решили её поставить. Здесь воплотили все идеи, которые нам давали продавцы, клиенты, потребители на протяжении последних нескольких лет. Всё это собрали в пакет и создали машину второго поколения», — пояснил директор по продукту ООО «СДМ» Юрий Левицкий.



Наиболее заметные изменения коснулись гидравлической системы и эргономики. Вместо прежней схемы с одним гидроцилиндром на погружном оборудовании теперь применены два, что повышает точность и устойчивость операций. Однако главная «фишка» новинки скрыта в кабине. Управление машиной полностью переведено на электрические джойстики, интегрированные в подлокотники поворотного кресла-пульта, которое разворачивается на 180 градусов. При этом одними и теми же органами управления оператор ра-

ботает и с навесным оборудованием экскаватора, и с погрузчиком.

Кардинальным изменениям подвергли и силовой агрегат. На смену прежнему мотору пришёл совершенно новый ЯМЗ-336. Это рядный 4-цилиндровый дизель рабочим объёмом 3,62 литра, который Ярославский моторный завод «Автодизель» начал выпускать по специнвестконтракту (СПИК). На выставке «СТТ Экспо — 2026» двигатель был показан в модификации мощностью 73,5 кВт (около 100 л. с.). В отличие от предыдущего мотора ЯМЗ-534, который, по словам специалистов UMG, был



очень теплонагружен и сильно грелся, новая силовая установка оказалась компактнее, что позволило существенно перекрыть подкапотное пространство.

«Этот двигатель гораздо меньше, он компактный, очень хорошо komponуется. То есть он влез в достаточно ограниченный отсек силовой установки. Под него поставили уже более эффективную систему охлаждения, поскольку место позволяло», — прокомментировал конструкцию г-н **Левицкий**.

Косвенным подтверждением инженерной работы стало удлинение колёсной базы более чем на 100 мм, что позволило нормально скомпоновать новый мотор.

В ходе модернизации заменили и критически важные агрегаты трансмиссии. Представитель UMG прямо признал наличие у предыдущего китайского поставщика (LKC) вопросов по качеству, хотя на публике не стал вдаваться в детали.

«Мы перешли на нового альтернативного поставщика. Это китайская компания ADVANCE. Она для нас уже давно известна. Раньше мы гидромеханические коробки этой компании ставили на брянские грейдеры, которые поставляли в Сирию, когда у нас ещё были нормальные взаимоотношения», — рассказал **Юрий Левицкий**.

Компания ADVANCE известна тем, что производит мосты и коробки, конструктивно схожие с итальянской продукцией Carrara.

Сохранилось в машине и ценное эксплуатационное свойство — гидрوليнии, идущие к экскаваторному оборудованию. Они позволяют подключать широкий спектр гидравлического инструмента: от гидромолотов и перфораторов до погружных шламовых насосов.

Второй новинкой стал колёсный экскаватор E200W, машина из линейки «компактных универсалов». Модель предназначена для работы в стеснённых условиях плотной застройки при ремонте коммуникаций или благоустройстве.

По словам г-на **Левицкого**, машина обладает малым радиусом поворота (около 6,5 м) и скромным хвостовым свесом, что критически важно для работы в городских кварталах. Согласно технической документации, глубина копания E200W с рукоятью в 2,53 м составляет 6,44 м, а с самой длинной рукоятью (3,6 м) достигает 7,51 м.

При обновлении инженеры устранили главную «болезнь» компактных колёсных машин — перегрев. Радиаторная решётка была увеличена в площади, поставлена новая крыльчатка вентилятора, а топливный бак расширен с 200 до 250 литров (+25%). Двигатель здесь остался отечественный — ЯМЗ-534 мощностью 119 кВт с охлаждением наддувочного воздуха.

Важным нововведением стала установка стабилизаторов на балансирно закреплённый передний мост. Это позволяет фиксировать машину при рабо-

те с колёс, не опуская опоры на асфальт, чтобы не портить дорожное покрытие.

«Они зажимают передний мост и не дают машине раскачиваться. Машина может работать с колёс на кромке асфальтовой дороги, планируя кювет или обочину», — пояснил **Юрий Левицкий**.

Кстати, задние опоры получили качающиеся башмаки, что позволяет им самоустанавливаться на наклонных поверхностях.

Третьим экспонатом стал гусеничный экскаватор E225C с массой 23 тонны. По сути, это эталонная, давно выпускаемая машина, но в неё был заложен принципиально новый подход к моторной линейке. UMG решила предложить рынку альтернативу привычному ЯМЗ-534.

В моторном отсеке разместили силовую установку КамАЗ-667. Это шестицилиндровый рядный дизель объёмом 6,67 литра, который, по сути, является глубоко локализованной в России версией известного двигателя Cummins ISB. По данным производителя, мощность агрегата составляет около 125 кВт, а в некоторых модификациях доходит до 250 л. с.

«Теперь мы можем предоставить более широкий выбор. У потребителей есть целые парки техники с двигателями Cummins. Соответственно, мы можем предлагать им свою технику. У них не будет никаких проблем с ремонтом и обслуживанием: одна и та же компонентная база позволит им сэкономить средства на обслуживание и ремонт», — подчеркнул представитель UMG.

Помимо унификации запчастей, двигатель отличается топливной экономичностью: его аппетиты заметно ниже, чем у китайских аналогов, что в конечном счёте бьёт по карману потребителя, ведь топливо в эксплуатационных расходах занимает до 70% бюджета. Следующим шагом, как ожидается, станет перевод на этот же мотор и более тяжёлого 33-тонного экскаватора.

Настоящей премьерой стал новый индустриальный перегружатель массой 42 тонны. Как пояснил г-н **Левицкий**, выход этой машины обусловлен уходом с российского рынка крупных западных брендов: Fuchs, Sennbogen, Atlas, Liebherr. Новую модель создали для самого популярного у «металлоломщиков» весового класса.



Поскольку западные поставщики компонентов, например Bosch Rexroth и Deutz, ушли, в перегружателе применены альтернативные компоненты. Гидравлическую систему теперь составляет продукция Kawasaki (китайского изготовления), а в качестве силового агрегата выступает шестицилиндровый ЯМЗ-536 мощностью 190 кВт. Два насоса обеспечивают суммарную производительность гидросистемы 360 литров в минуту. Машина способна поднимать до 4 тонн груза на максимальном вылете, а высота подъёма кабины (ход механизма — 2,7 м) позволяет оператору находиться на уровне шести метров от земли.

Однако главной «изюминкой» перегружателя стала электронная система безопасности, разработанная совместно с екатеринбургской компанией «Проект Системы». Речь идёт о системе «виртуальных стен» — геометрического ограничения рабочей зоны.

«В кабине стоит специальный прибор, где можно вручную настроить зону работы. И машина при работе эту зону не пересечёт. Это требуется для ужесточения безопасности, чтобы ни при каких условиях не создать аварийные или нештатные ситуации», — уточнил Юрий Левицкий.

Ранее для обеспечения безопасности окружающих использовали импортные отдельно стоящие агрегаты. А сейчас защита полностью вмонтирована в систему управления машиной. Такая опция, по словам представителей UMG, пользуется особым спросом у металлургических предприятий (в частности, «Северстали»), где требования к безопасности при разгрузке непакетированного металлолома предельно высоки.

ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ: РЕГИОНАЛЬНАЯ КООПЕРАЦИЯ НА ОТДЕЛЬНОМ СТЕНДЕ

Челябинская область — единственный регион, представивший стенд на СТТ Ехро — 2026. Южноуральские предприятия собрали и привезли в Москву региональный Фонд развития промышленности. Маркетолог ООО «Завод Спецагрегат» Марина Карымова рассказала, что благодаря ФРП компания участвует в подобных мероприятиях в составе экспозиции Челябинской области уже не в первый раз.



На стенде представили продукцию «СКБ Индукция», «ЧМЗ-Экспорт», завода «Спецагрегат», «НПП Резонанс», «Техтрон-ТТ», «Уралкран», «Бур инструмент экспорт». Для части предприятий такой формат важен не только как выставочная витрина, но и как демонстрация производственной кооперации: многие участники работают в смежных направлениях и могут быть связаны в одну технологическую цепочку.

В качестве итога такой работы демонстрировался бульдозер под брендом «Сотис-Трак». Для завода «Спецагрегат» это новое направление. Производство организовано на площадке предприятия: конструкторская разработка, узлы и агрегаты выполняются внутри группы компаний. Главная техническая особенность машины — электрическая трансмиссия. В компании рассчитывают, что такое решение упростит эксплуатацию в холодных регионах, поскольку машине не требу-

ется длительный прогрев отдельных узлов перед началом работы.

Гусеницы на эту машину поставляет «Техтрон-ТТ», датчики — «СКБ Индукция». Сейчас модель дорабатывается по итогам эксплуатации. Инженеры корректируют конструкцию после выявленных замечаний.

На региональном стенде завод «Спецагрегат» показал аэродромную поливомоечную машину. Это многофункциональное средство для всесезонной очистки взлётно-посадочных полос и рулёжных дорожек. Техника такого типа работает в аэропортах международного класса по всему миру.

Машина разработана совместно с Московским автомобильно-дорожным государственным техническим университетом и Южно-Уральским государственным университетом. В компании подчёркивают импортозамещающий характер разработки: модель закрывает нишу аналогов, ушедших с российского рынка.



«ДСТ КИБЕРТЕХ»: ТЕХНИКА ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ЦИФРОВОЙ КОМПЛЕКС

Если коллективный стенд Челябинской области показывал промышленную кооперацию региона, то часть южноуральских компаний работала на СТТ Ехро уже на собственных площадках. Среди них — «ДСТ Кибертех», подразделение челябинского завода «ДСТ-Урал».

Руководитель проектов «ДСТ Кибертех» Артём Олейников рассказал, что компания сделала акцент не столько на отдельных машинах, сколько на цифровой инфраструктуре вокруг техники и рабочих площадок заказчиков. На стенде демонстрировали три программных продукта.

Первый — сервисный портал и мобильное приложение, которые уже находятся в эксплуатации. Система

позволяет отслеживать жизненный цикл машины с момента выхода с завода: техническое обслуживание, ремонты, контрольный список действий, фото- и видеоотчёты, документы и историю ошибок.

Второе направление — приложение для роботизированного удалённого управления. Его задача — перевести оператора от ручного вмешательства в работу каждой единицы техники к координации процесса.

Третий продукт — индустриальный ассистент, разработанный при поддержке Российского фонда развития информационных технологий. Это цифровой помощник для кратко- и среднесрочного планирования работ на площадке. Показания «ДСТ Кибертех» в первую очередь ориентированы на машины «ДСТ-Урал».

АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЗАВОД «УРАЛ»: ПЯТЬ ПРЕМЬЕР К 85-ЛЕТИЮ ЗАВОДА

Миасское предприятие представило сразу пять новых образцов техники для разных отраслей — от энергетики и коммунального хозяйства до сельского хозяйства.

Среди премьер был бортовой «Урал 80» с новой кран-манипуляторной установкой «ИНМАН ИТ 90N». КМУ рассчитана на грузоподъёмность до 3 т, высота подъёма достигает 10,5 м. На этом же семействе шасси завод показал автомобиль аварийной службы контактной сети. Он оснащён подъёмной платформой с рабочей высотой 8,5 м и диэлектрической лестницей.

Для высотных работ предприятие привезло автогидроподъёмник АГП-52 на полноприводном шасси «Урал Next» 6×6. Телескопическая стрела обеспечивает рабочую высоту до 51,7 м, грузоподъёмность платформы составляет до 400 кг. Коммунальное направление представляла комбинированная вакуумная машина «ЛЕКС» на шасси «Урал С35510»: она предназначена для аварийных работ на подземных сетях, откачки и сепарации грунта без привлечения дополнительной спецтехники. Объём цистерны для ила составляет 10 куб. м, для чистой воды — 6 куб. м.

Пятой премьерой стал сельскохозяйственный самосвал на шасси «Урал С34520» с трёхсторонней разгрузкой. В составе автопоезда его грузоподъёмность достигает 33,5 т, кузов вмещает объём 50,5 куб. м. Кроме техники, на стенде завода была ор-





ганизована музейная экспозиция к 85-летию предприятия с архивными фотографиями, документами и историческими образцами машин.

«РЕГИОН 45»: ДЛЯ ДОРОЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕМОНТА

Завод дорожных машин «Регион 45» привёз автогудронатор АСМ-7000 — одну из последних разработок предприятия для дорожного строительства и ремонта. Надстройку смонтировали на шасси Shacman L3000 с колёсной формулой 4×2. Она предназначена для транспортировки и распределения битумной эмульсии при устройстве и ремонте дорожных покрытий. Объём цистерны составляет 7 м³. Резервуар получил термоизоляцию и систему подогрева, позволяющую поддерживать рабочую температуру материала. За нанесение эмульсии отвечает распределительная система с компьютерным управлением, которая позволяет регулировать норму розлива и контролировать параметры работы из кабины оператора.

Особенностью модели стала автоматизированная система управления САУ-40 собственной разработки предприятия. Она обеспечивает контроль температуры, давления и расхода материала, а также позволяет задавать необходимую ширину обработки. Максимальная ширина распределения эмульсии достигает 4,5 м, а производительность битумного насоса доходит до 1000 л/мин.

На выставке представители предприятия отмечали, что техника ориентирована как на крупные подрядные организации, так и на региональные дорожные службы. В последние годы завод активно расширяет линейку специализированных машин для содержания и ремонта дорог, а участие в выставке использует для поиска новых заказчиков и демонстрации возможностей собственного производства.

Экспозиция «Региона 45» стала ещё одним примером того, как предприятия УрФО выходят на рынок не только с традиционной дорожной техникой, но и с собственными инженерными разработками в области автоматизации процессов.



«КУЗОВОСТРОИТЕЛЬ»: ТЯЖЁЛЫЙ ЭВАКУАТОР ДЛЯ АВТОБУСОВ, ТРОЛЛЕЙБУСОВ И САМОСВАЛОВ

В составе экспозиции КамАЗа работала компания «Кузовостроитель». Питерская команда представила грузовой эвакуатор для эвакуации методом частичной погрузки. Машина построена на шасси КамАЗ поколения К5.

Генеральный директор ООО «Кузовостроитель» Кирилл Близняков пояснил, что новинка рассчитана на работу с тяжёлым транспортом. Рабочий орган имеет вылет 4400 мм, что позволяет буксировать рейсовые и туристические автобусы, а также троллейбусы. Для такой техники важны низкий пол, небольшой дорож-

ный просвет и большие свесы, поэтому стандартные решения подходят не всегда.

Грузоподъёмность бриля составляет 30 тонн, за счёт чего можно буксировать транспортные средства полной массой до 60 тонн. Сам эвакуатор весит около 30 тонн, а паспортная полная масса автопоезда достигает 90 тонн. В компании приводят пример из практики: подобная техника уже использовалась в Петербурге для перемещения четырёхосного самосвала с грузом песка.

На машине установлены две гидравлические лебёдки — на 30 и 20 тонн. Вторая получила барабан малого диаметра, что позволило разместить 80-метровый трос. Для оператора это важно при работе с техникой, съехавшей в кювет: не приходится наращи-





вать трос дополнительными участками. Управление надстройкой может выполняться с радиопульта, также предусмотрен стационарный пост.

Представленный на выставке эвакуатор уже передан экомилции Санкт-Петербурга. Машина должна использоваться при пресечении нелегальных перевозок, работе со стихийными свалками, карьерами и другими нарушениями, где требуется принудительная буксировка тяжёлой техники.

В «Кузовостроителе» подчёркивают: универсального эвакуатора для всех задач не существует, поэтому каждая машина проектируется с учётом реальных условий эксплуатации заказчика.

БЕТОНОНАСОСЫ КАК ИНДИКАТОР ЖИВОЙ СТРОЙКИ

На стенде ООО «Рынок спецтехники» разговор начался с того, что покупают на замедлившемся рынке. **Региональный менеджер по продажам Александр Огородников** отметил, что ситуация выглядит неоднозначно: многие сегменты рынка спецтехники просели, но спрос на бетононасосы сохраняется. Значит, часть строительных объектов продолжает работать, несмотря на общую осторожность покупателей.

Самый крупный экспонат компании — автобетононасос на шасси Isuzu Giga с установкой XTMG Schwing. Высота подачи составляет 47 м, производительность — 145 куб. м бетонной

смеси в час. Такая техника ориентирована прежде всего на многоэтажное строительство, а не на частную застройку. Шасси выпускает китайский завод «Цинлин Моторс» (Qingling Motors), который производит автомобили Isuzu по лицензии.

Второй экспонат — автовышка с рабочей высотой 45 м. Для рынка это более специализированное предложение: чаще покупатели запрашивают машины на 26–30 м. Но при появлении такой потребности заказ обычно связан с крупным клиентом и серьёзным объектом. По словам представителя компании, стоимость автобетононасоса составляет около 33 млн рублей, автовышки — около 12 млн рублей.

Третья машина на стенде — автобетононасос, совмещённый со смесителем. Такое решение рассчитано на частную и малоэтажную застройку, где аренда двух машин для работы со строительной смесью может быть слишком дорогой, а крупная техника не всегда проходит по габаритам. Машина может привезти около 9 м³ бетона, залить участок, а при необходимости принять смесь от дополнительного миксера объёмом 10–12 м³.

«ДОРЭЛЕКТРОМАШ»: ТЕХНИКА С ОБЪЕКТА ВМЕСТО ВЫСТАВОЧНОГО ПРОТОТИПА

После российских стендов маршрут по выставке выводил к белорусским

производителям. Частное производственное предприятие «ДорЭлектроМаш» привезло на СТТ Экспо — 2026 несколько машин и навесное оборудование. Компания работает почти 30 лет и специализируется на технике для дорожного, коммунального и строительного сегментов.

На стенде показывали снегоочиститель ДЭМ-133, агрегатированный с погрузчиком «Амкор». Как рассказала **начальник отдела маркетинга Наталья Сергушкина**, оборудование рассчитано на погрузчики грузоподъёмностью от 5 тонн и уже эксплуатируется в разных регионах СНГ. Среди территорий, где работают такие машины, она назвала Сахалин, Камчатку, Якутию, Татарстан, Подмосковье, Казахстан и Беларусь.

Предприятие сделало акцент на экскаваторах-погрузчиках собственной разработки. На выставке представили ДЭМ-310, который выпускается более 10 лет, и ДЭМ-510 на равновеликих колёсах. Последнюю машину специально привезли с объекта заказчика, чтобы показать не выставочный прототип, а технику, которая уже пошла в серию и работает у клиента с конца 2025 года.

ДЭМ-310 оснащён итальянскими мостами и трансмиссией Saagato. В качестве силового агрегата используется двигатель Минского моторного завода Д-245С2 мощностью 210 л. с. Грузоподъёмность погрузочного оборудования у обеих машин составляет 3 тонны, глубина копания экскаваторного оборудования — 5,5 м.

Модели различаются колёсной базой, размером колёс и гидравликой. На ДЭМ-310 установлен аксиально-поршневой насос, на ДЭМ-510 — шестерёнчатый tandemный насос на две секции производительностью 65 и 112 л/мин. ДЭМ-510 также получил равновеликие колёса, крабовый ход и режим движения «след в след».

В «ДорЭлектроМаш» подчёркивают, что машины разрабатывались не как копии популярных зарубежных моделей, а как собственная конструкция с ориентацией на ремонтпригодность и простоту эксплуатации. **Наталья Сергушкина** отметила, что при проектировании учитывали массу техники: ДЭМ-510 весит 8,5 тонны, ДЭМ-



310 — 7,8 тонны. По её словам, это на несколько тонн меньше, чем у ряда сопоставимых китайских машин, что влияет на проходимость в весенне-осенний период.

«ГЕОСТРОНИС»: ОТ 3D-НИВЕЛИРОВАНИЯ К ЦИФРОВОЙ СТРОЙПЛОЩАДКЕ

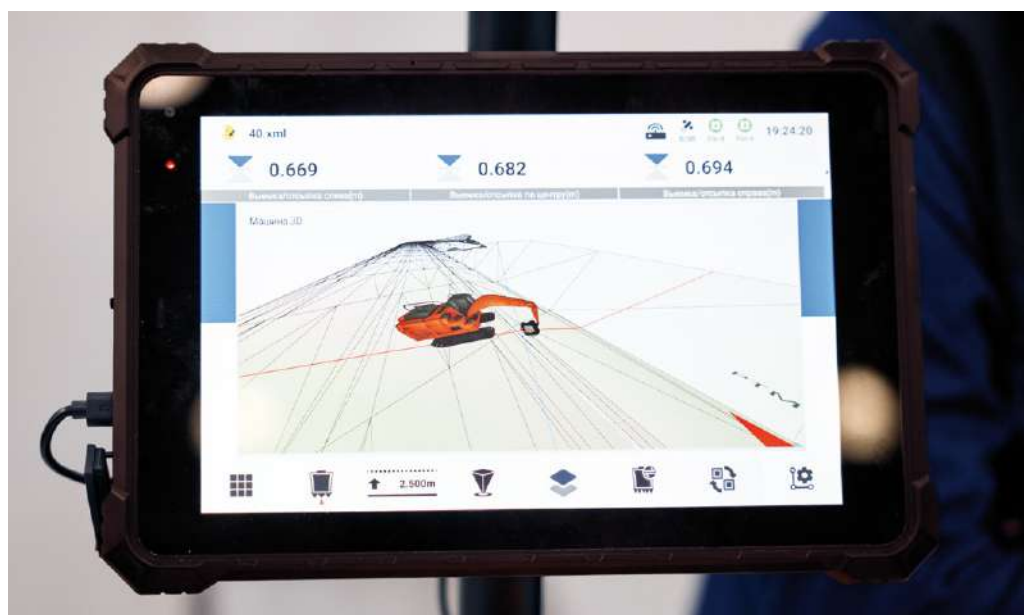
На СТТ Экспо — 2026 хорошо просматривалась ещё одна линия развития отрасли — переход от отдельных машин к цифровой стройплощадке. Этот сюжет раскрывался на стенде «ГЕОСТРОНИСа», где посетителям показывали системы автоматизированного управления строительной техникой.

Демонстрация была построена на масштабной модели экскаватора с системой 3D-нивелирования. Макет позволял наглядно показать принцип работы реальной машины: датчики отслеживают положение рабочего оборудования, а оператор видит на дисплее цифровую модель площадки и проектные отметки.

Руководитель отдела продаж ООО «Геоостронис» Александр Ладыгин рассказал, что в экспозиции были представлены решения NAVMOPO и оборудование Leica Geosystems. Сегодня компания предлагает системы автоматизации для экскаваторов, бульдозеров, автогрейдеров, асфальтоукладчиков и дорожных фрез. В зависимости от задачи это может быть полноценное 3D-решение с ГНСС-позиционированием или роботизированным тахеометром, а также более простая 2D-система без спутниковой навигации и прибора для геодезических измерений.

Интерес вызывала безмачтовая система управления для бульдозеров. В классических решениях для позиционирования используются мачты, которые могут повреждаться на строительной площадке. В новой конфигурации оборудование размещается на крыше машины, что снижает риск механических повреждений и упрощает работу оператора.

Тема устойчивой работы при ограничениях спутникового сигнала стала одной из заметных на выставке. В таких условиях растёт интерес к системам на базе роботизированного тахеометра. Он, в отличие от ГНСС



определяет координаты техники оптическим способом, поэтому система может сохранять точность даже там, где спутниковый сигнал нестабилен.

На стенде также показывали лазерные сканеры. Такое оборудование применяется для создания цифровых моделей местности, инженерных сооружений и строительных объектов. Для подрядчика это уже не просто геодезический инструмент, а часть единого контура: сначала создаётся проектная модель, затем по ней работает техника, а после завершения операций данные можно использовать для исполнительной съёмки и контроля качества.

По данным компании, системы можно устанавливать практически

на любую дорожно-строительную машину. При модернизации техники прошлых поколений на точность могут влиять износ механизмов и люфты рабочих органов, но принципиальных ограничений для интеграции нет. Подключение выполняется через гидравлические контуры либо через CAN-шину (Controller Area Network, сеть контроллеров) современных машин.

«СПК РЕСУРС»: АСФАЛЬТОГРАНУЛЯТ, АБЗ SANY И РОССИЙСКАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ

Дорожная тематика на СТТ Экспо — 2026 была представлена не только машинами для укладки и ремонта



покрытий, но и оборудованием для производства асфальтобетонных смесей. На стенде компании «СПК Ресурс» показывали макет асфальтобетонного завода SANY 3000C8 производительностью 240 тонн в час.

Как рассказал коммерческий директор ООО «СПК Ресурс» Денис

Карелин, компания представляет несколько направлений. Одно из них связано с поставкой асфальтобетонных заводов SANY на российский рынок. В представленной конфигурации АБЗ оснащён шестидесятидюймовым грохотом, расширенным битумным хозяйством и системой пода-

чи вторичного асфальтогранулята в смеситель.

По словам представителя компании, завод позволяет вводить до 40% асфальтовой крошки холодным способом при выпуске новой смеси. Для дорожных организаций это важно сразу по нескольким причинам: технология снижает расход первичных материалов, позволяет повторно использовать снятое покрытие и уменьшает зависимость себестоимости от колебаний цены битума в сезон.

Второе направление компании связано с дорожной техникой Wirtgen Group, которая поставляется по параллельному импорту. «СПК Ресурс» ввозит асфальтоукладчики Vögele, дорожные фрезы Wirtgen, а также занимается сервисной поддержкой и поставкой оригинальных запасных частей. В компании отмечают, что парк такой техники в России исторически велик, поэтому обслуживание и наличие комплектующих остаются востребованными у дорожников.

Отдельный блок экспозиции был посвящён собственному торговому бренду промышленного оборудования «Берк» (BERK). Среди разработок — битумные шестерёнчатые насосы, созданные методом обратного инжиниринга. На выставке был представлен насос BERK GD50 производительностью 50 куб. м в час, предназначенный для перекачки битума и нефтепродуктов, в том числе на асфальтобетонных заводах.

Ещё одно направление — система управления «Берк контроль» (BERK Control) для АБЗ. Её разработали как ответ на проблему, с которой столкнулись владельцы европейских асфальтобетонных заводов после ухода производителей с российского рынка. Программное обеспечение таких предприятий требует сопровождения, модернизации и настройки, но доступ к исходному коду и поддержке оказался ограничен.

BERK Control рассчитана на установку на действующие АБЗ без глубокой модернизации оборудования. По словам Дениса Карелина, система позволяет управлять заводом без замены контроллеров и модулей, используя уже установленную аппаратную часть. Для владельца завода





это способ сохранить работоспособность оборудования и получить независимость от прежнего поставщика программной оболочки.

Среди недавних проектов компании — поставка асфальтобетонного завода SANY 3000C8 для компании «Новосибирскавтодор», которая работает на реконструкции аэропорта в Барнауле. Завод производительностью 240 тонн в час был введен в эксплуатацию в июне 2026 года. Также среди заказчиков «СПК Ресурса» назывались дорожные организации из Тюменской области, Санкт-Петербурга и Казани.

«ПОЛИТРАНС»: ТЯЖЕЛОВОЗ ДЛЯ БЕЗДОРОЖЬЯ И КАРЬЕРНЫЕ «ТАПОЧКИ»

Главным экспонатом «Политранс» стал высокорамный вездеходный полуприцеп-тяжеловоз. Как рассказал менеджер дилерской сети компании Олег Абрамов, это трёхосная односкатная модель, рассчитанная на работу с тягачами 6×6.

В конструкции использовали ряд решений, которые должны облегчить эксплуатацию в тяжёлых условиях. На гусаке применены увеличенные борта: это позволяет разместить больше инвентаря для работы. Для удобства доступа предусмотрена лестница, для хранения цепей — отдельный ящик. Перед щитом организована укладка стоек, сам щит выполнен легкосъёмным. На рабочей площадке установлены откидные борта, которые могут использоваться при перевозке инвентаря или отдельных видов грузов.

Вместо стационарных трапов, которые добавили бы около тонны, производитель применил приставные алюминиевые трапы массой около 140 кг. Их можно брать с собой при необходимости или оставлять, если конкретная перевозка этого не требует.

Задний буфер переработали по обратной связи от заказчиков. Его сравняли с упором и выполнили в форме лыжи, чтобы при прохождении переправ полуприцеп не греб грунт или воду, как лопатой. По словам Олега

Абрамова, это решение прорабатывали вместе с заказчиком и конструкторами после выезда на объект. Такие полуприцепы уже работают, а выставочный образец был продан ещё до начала СТТ Экспо. Следующая изготовленная машина также нашла покупателя.

А какова локализация? Представитель компании отметил, что часть компонентов пока остаётся импортной. На полуприцепе установлены китайские оси и тормозная система, которая пришла на замену Wabco после прекращения поставок в Россию. Металл используется магнитогорский, электрика — российского производства. Борта и основные элементы собираются на заводе «Политранс» по полному циклу.

На стенде также показали транспортную систему для перемещения гусеничных экскаваторов внутри карьеров. В компании называют такие устройства «тапочками»: экскаватор заезжает в них гусеницами, упирается ковшом в карьерный самосвал, поднимается и может перемещаться между участ-



Россия, Санкт-Петербург
ул. Савушкина, 89а, оф. 4Н-10, +7 911-005-55-22
ski-project@mail.ru, info@ratraki.ru, www.ratraki.ru



РАТРАКИ — УСОВЕРШЕНСТВОВАННАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ ЗИМНИКОВ

Ратрак — важная часть инфраструктуры для любого горнолыжного курорта. Ратраки применяются для прокладки зимних дорог, перевозки грузов, обслуживания линий электропередач и газопроводов. Широкий выбор снегоуплотнительной техники на российском рынке сегодня предлагает питерская компания — ООО «СКИ-Проджект».



Компания «СКИ-Проджект» из года в год подбирает для российских заказчиков оптимальные варианты новых и б/у ратраков всех типов, а также различное навесное оборудование. Вся поставляемая на российский рынок ГЛК техника от «СКИ-Проджект» проходит сервис в Европе и России. В продаже одновременно находятся более 140 ратраков.

реклама



ками. Для дорог общего пользования такая схема не предназначена, но в карьерах она позволяет обойтись без тяжёлого низкорамного трала, который сам по себе сложен в содержании и не всегда подходит для карьерных условий.

ГАЗ И КАЗ: НОВЫЙ ШАГ В РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СПЕЦТЕХНИКИ

Галицкий и Клиновский автокрановые заводы, входящие в холдинг под управлением ООО «Кудесник», представили сразу несколько моделей, которые в ближайшее время могут повлиять на расстановку сил на российском рынке спецтехники. КАЗ показал телескопический автогидроподъёмник с высотой подъёма 45 метров, а ГАЗ вывел на рынок не только вездеходный автокран, но и принципиально новые кран-манипуляторные установки.

Центральное место на стенде Галицкого автокранового завода занял новый 35-тонный автокран КС-55721-6В-1 серии «Комсомолец». Модель пришла на смену хорошо известной серии «Пионер» и, по словам разработчиков, стала результатом глубокой переработки конструкторских решений. Как образно выразился **начальник отдела продаж АО «Галицкий автокрановый завод» Владислав Уваров**, «пионеры» — это стрела 33,2 метра, 35 тонн. После идут старшие модели с большими показателями. Соответственно, стрела выросла с 33 до 41 м. Кран стал более взрослым, его «уже приняли в комсомол».

Главная особенность новой машины — сочетание габаритов и высокой проходимости. Автокран смонтирован на полноприводном шасси КамАЗ-63501 семейства «Мустанг». При этом пятисекционная стрела длиной 41 метр с оваловидным профилем уместилась в транспортные габариты 12 × 2,55 × 4 м, а полная масса машины в минимальной комплектации не превышает 28 тонн. Это означает, что для передвижения по дорогам общего пользования не требуется оформлять специальные разрешения — важное преимущество в условиях ужесточения весового контроля.

«Сейчас очень много рамок автоматического контроля. Приходит штраф за перегруз, за управление без спецразрешения до полумиллиона. И это очень сильно бьёт по заказчику, который эксплуатирует эту технику. Мы же ему даём возможность использовать её без нарушений, без штрафов. Могу со всей ответственностью сказать, что у Китая таких машин с такой длиной стрелы нет. Самый габаритный «китаец» — это 25 тонн и стрела высотой 34 метра. А модели 41 метр — это негабарит», — подчеркнул **Владислав Уваров**.

Секрет удачной компоновки кроется в применении высокопрочной стали с пределом текучести 960 МПа для изготовления стрелы. Благодаря этому удалось существенно облегчить металлоконструкции без потери прочности и смонтировать длинную стрелу на вездеходное шасси. Сам профиль стрелы — оваловид — является фирменной разработкой Галицкого завода. Как пояснил г-н **Уваров**, на каждой секции стрелы

добавили гибы, за счёт чего на 20% увеличили грузоподъёмность машины на одном и том же вылете. По его словам, это конструкторское решение запатентовано.

Вездеходные характеристики «Комсомольцу» задаёт полноприводное шасси 8×8 с межосевыми блокировками, системой централизованной регулировки давления в шинах и внедорожной ошиновкой размерности 425/85R21. Дизельный двигатель КАМАЗ-740.725-360 мощностью 360 л. с. в паре с 16-ступенчатой коробкой передач КАМА 16S1820ТО и раздаточной коробкой КамАЗ-65111 обеспечивают уверенное движение по бездорожью, в грязи, снегу и песке.

Важным дополнением к крану стал 9-метровый гусёк, выполненный из высокопрочной трубы. По словам **Владислава Уварова**, максимальная грузоподъёмность 4,4 т.

Особого внимания заслуживает внедрённая на «Комсомольце» система «ВИРА» — «Виртуальная инженерная расчётная архитектура». Это интеллектуальный помощник машиниста, который выбирает оптимальный режим работы крана в зависимости от массы груза, вылета и высоты подъёма.

«Крановщик получает задание. Он знает массу груза, вылет, расстояние до груза в горизонте. Чтобы не листать большое руководство эксплуатации, мы сделали ему помощника, который выбирает три параметра: высоту, массу, вылет. Компьютер говорит: "В режиме Т1 на полном опорном контуре с противовесом 3100 поднимать груз — и у тебя будет загрузка 100%". Если ауриггеры выставили на асфальте или на сыпучем грунте, то система даёт рекомендации, какого размера должны быть подкладки, чтобы правильно распределить массу опор», — пояснил представитель завода.

На монитор также выводятся показания с трёх камер наблюдения: для монтажа противовеса, контроля намотки грузового каната и чалки крюка. В ближайшее время систему «ВИРА» планируют внедрять как стандартное исполнение на всех кранах «Комсомолец», а затем и на всей серийной продукции завода.

Помимо автокрана, Галицкий завод представил кран-манипуляторные



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ДИСТРИБЬЮТОР

«С» СПЕЦЦЕНТР

СПЕЦТЕХНИКА | СЕРВИС | ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ | ЛИЗИНГ

ТЕХНИКА, НА КОТОРУЮ МОЖНО ПОЛОЖИТЬСЯ!

ХСМГ - МОЩЬ, НАДЁЖНОСТЬ, РЕЗУЛЬТАТ.

Широкий спектр спецтехники
для любых задач
и условий



- ДОРОЖНОСТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА
- ГРУЗОПОДЪЁМНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА
- ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА
- ПОРТОВАЯ ТЕХНИКА
- ДРУГОЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



ПОСТОЯННОЕ НАЛИЧИЕ
БОЛЕЕ 2000 ЕДИНИЦ ТЕХНИКИ



ВЫЕЗДНОЙ СЕРВИС
И РЕМОНТ СПЕЦТЕХНИКИ 24/7



ЛОГИСТИКА. ЛИЗИНГ.
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ



ОРИГИНАЛЬНЫЕ МАСЛА
ХСМГ



БОЛЬШОЙ ВЫБОР
ОРИГИНАЛЬНЫХ
ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ



ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ: ТЕЛЕМАТИКА,
СИСТЕМЫ ПОЖАРУТУШЕНИЯ
И ДР.



www.xcmg-rf.ru

реклама

8-800-550-96-45

inform@xcmg-rf.ru



установки КМА-210-5 и КМА-250-2. Это не модернизация предыдущих 7-тонных моделей, выпускавшихся с 2017 года, а принципиально новые разработки. Как отметил **руководитель направления КМУ АО «Галичский автокрановый завод» Александр Щербаков**, обе модели смонтированы на отечественных шасси КамАЗ. КМА-210-5 имеет грузоподъемность 8,2 тонны, КМА-250-2 — 9 тонн. Шестисекционная телескопическая стрела общей длиной 20 метров изготовлена из высокопрочной стали 700 класса. Грузоподъемность на максимальном вылете в 19,8 м составляет 530 кг. При проектировании

перед конструкторами стояла конкретная задача: манипулятор должен поднимать дорожную плиту массой 4,2 тонны на вылете до 5 метров. Как рассказал г-н **Щербаков**, инженеры сделали также запас в этой характеристике, заложив 4,4 т.

Одно из ключевых отличий новых манипуляторов от импортных аналогов — применение вместо червячного механизма планетарного редуктора поворота, ресурс которого минимум в два-три раза больше. Диаметр опорно-поворотного устройства увеличен до 800 мм — этот узел рассчитан на нагрузки, характерные для манипуля-

торов грузоподъемностью 10 и более тонн. Как следствие, завод даёт на свою продукцию гарантию 24 месяца, тогда как на стандартные корейские и китайские манипуляторы — всего год. Межсервисные интервалы также увеличены: первое техническое обслуживание проводится через 100 моточасов (плюс допуск 25 часов) против 50 моточасов у импортных аналогов.

Важной особенностью стала возможность использования сертифицированной рабочей платформы (люльки) на быстроразъёмном устройстве. Её масса составляет около 380 кг — почти в два с половиной раза больше, чем у аналогичных устройств конкурентов (140-160 кг). Это неслучайно: завод проводит испытания на имитацию падения человека.

В платформе установлены два датчика, отслеживающих вес. Грузоподъемность — 250 кг (в среднем два человека с инструментом). При превышении допустимого параметра работа автоматически ограничивается. Для работы вблизи линий электропередач предусмотрен модуль защиты от опасного напряжения с поэтапным отключением операций по мере приближения к ЛЭП. Управлять платформой можно дистанционно с помощью пульта отечественного производителя.

С этого года завод предлагает покупателям автомобили с собственной бортовой платформой, в том числе с заниженной погрузочной высотой — важное преимущество для перевозки габаритных грузов, в частности вагончиков. На полноприводном шасси погрузочная высота составляет 1460 мм в снаряжённом состоянии, на шасси КамАЗ-65117 — 1200 мм. Опционально предлагают и ложементы для перевозки опор линий электропередач.

Клинцовский автокрановый завод в этом году сделал решительный шаг в развитие сегмента автогидроподъёмников. Как пояснил **главный конструктор АО «Клинцовский автокрановый завод» Кирилл Гаврилов**, решение было продиктовано потребностями клиентов.

«Рынок на сегодняшний день достаточно разноплановый, широкий, и мы увидели, что часто на аукционах, конкурсах требуются чистые телескопические автогидроподъёмники. В России



ULTRAILER®



ПОЛУПРИЦЕП-АВТОВОЗ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК РАЗРАБОТАН И ПРОИЗВЕДЁН В РОССИИ

8-800-234-26-26
www.ultragp.ru





представлены только зарубежные машины, в основном это корейцы, китайцы, но есть ещё и белорусские, японские, с телескопической стрелой, с компоновкой „стрела назад“. Причём в связи с тем, что у нас такого автогидроподъёмника не было, мы достаточно большое количество проигрывали аукционов, и мы решили такую модель сделать», — прокомментировал новинку г-н Гаврилов.

Результатом стал АГП-45Т-5К с высотой подъёма 45 метров и максимальным горизонтальным вылетом 22 метра. Грузоподъёмность платформы составляет 450 кг. Это первый отечественный автогидроподъёмник с телескопической семисекционной стрелой. Как подчеркнул Кирилл Гаврилов, продукция других брендов — это закупки навесок за рубежом и монтаж на шоссе.

«Мы не применяем в качестве элементов телескопирования канаты. У нас все секции выправляются цепями, что является более надёжным и требует меньше технического обслуживания, потому что канаты, вы понимаете, — это проволоки, которые гниют и потом рвутся, и там требуется особое внимание», — пояснил главный конструктор.

Опорный контур выполнен К-образным: задние аутригеры устанавливаются строго перпендикулярно, передние раскрываются буквой Х. Такое решение, по словам г-на Гаврилова,

позволяет увеличить зону работы, как классически сзади на достаточно большом боковом секторе, так и в передней части, чтобы повысить устойчивость. В базовой комплектации подъёмник оснащён кабиной оператора с кондиционером, а также дублирующим пультом управления, установленным непосредственно в рабочей полноповоротной платформе.

Модель будут выпускать в нескольких модификациях с учётом требований заказчика. Как отметил Кирилл Гаврилов, в зависимости от пожеланий клиента могут быть установлены различные кабины — с кондиционером или без, с электро- или пропорциональным управлением, с рычагами.

«Здесь только импортная управляющая гидравлика и всё. Всё остальное — это всё отечественное. Система безопасности, металлоконструкция, гидроцилиндры. Всё это отлично сделано на нашем заводе», — подчеркнул главный конструктор.

Гидрораспределитель — китайского производства, поскольку в России, по словам Кирилла Гаврилова, пока, к сожалению, качественные не делают. Опорно-поворотное устройство (червячного типа с гидромотором) также пока импортное. Как пояснил главный конструктор, предприятие когда-то делало червячные механизмы, но эта технология утрачена.

Отдельной темой в ходе презентации стало Постановление Правительства РФ № 719, определяющее критерии отнесения продукции к российской. Как отметил г-н Гаврилов, сейчас требования ужесточились. Если раньше было достаточно локализации на уровне 51%, то сейчас минимальный порог — не менее 80%. Для новых моделей ГАЗ и КАЗ он превышен — порядка 93-95%.

Однако, как признают сами производители, локализация имеет и обратную сторону — рост цены.

«Почему мы сейчас не конкурентны? Потому что мы всё начали локализовывать. А объёмы очень низкие. Почему в Европе, в Китае это дешевле? Потому что их делают сотнями тысяч. Не десятками в год. Поэтому она стоит в три-четыре раза дешевле», — пояснил Кирилл Гаврилов.

Процедура получения заключения Минпромторга по 719-му постановлению, по его словам, существенно усложнилась: если раньше это было, условно говоря, месяц-полтора, то уже прошло шесть месяцев с момента подачи документов. Однако предприятия намерены проходить эту процедуру, поскольку включение в реестр российской продукции открывает доступ к закупкам по 44- и 223-ФЗ для государственных и корпоративных заказчиков.

МIREK: ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КМУ

Интересное решение представили специалисты нефтекамского завода по изготовлению КМУ из Башкортостана. На стенде они выставили смонтированную за кабиной шасси «ГАЗель» установку Mirek NM 316. 6-секционная стрела способна телескопировать груз на вылет до 6,8 м. На этом расстоянии крюк может удерживать до 360 кг.

«Это одontonник, к нему мы можем установить дополнительно лебёдку, бур, корзину и пульт управления. Данный кран можно установить на любую платформу, например на прицеп. Тогда она будет мобильной и независимой от шасси», — рассказал менеджер по продажам ООО «Нефтекамские манипуляторы» Ринат Валиев.

Предприятие позиционирует себя как первого отечественного производителя КМУ. В номенклатуре две модели: помимо представленной на выставке, есть ещё семитонная. 

НОВИНКА!

Погрузчик фронтальный ПБТК-764 «СТАНИСЛАВ»

ГАБАРИТНЫЙ ПО ШИРИНЕ 2,5 М.
ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ КОВША 6 Т. И 7 Т.

ООО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД» первым в России и в мире спроектировал и приступил к выпуску фронтальных погрузчиков и погрузчиков-бульдозеров (универсальных дорожных машин) в дорожном габарите 2,5 м. с грузоподъемностью ковша 6 и 7 тонн с применением двигателей моделей ЯМЗ-236 и ЯМЗ-238.

Данная модификация позволяет широко использовать машины в дорожном строительстве и за счет высокой грузоподъемности обеспечивает повышение производительности труда. Использование погрузчиков (удм) ПБТК-764 «СТАНИСЛАВ» в дорожном габарите позволяет переезжать и выполнять работы на дорогах общего пользования без оформления специального разрешения.

реклама



tractor-pmz.ru

+7 (812) 642 24 52, 240 24 04



**ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД**





СТРОЙТЕХ

ОТ ЗАВОДА ДО СТРОИТЕЛЬНОЙ ПЛОЩАДКИ: КАК СЕГОДНЯ ПОСТАВЛЯЕТСЯ КИТАЙСКАЯ СПЕЦТЕХНИКА И НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПОКУПАТЕЛЮ

За последние несколько лет китайская спецтехника стала одним из ключевых сегментов российского рынка. По данным BusinesStat («БизнесСтат»), доля строительной техники, импортируемой из Китая, выросла с 41% в 2020 году до 86% в 2024 году. Однако изменения затронули не только структуру поставок, но и сам подход к покупке техники.

Текст: Кирилл Толстов, коммерческий директор ООО «ТРЕЙД78»



Вместе с ростом объёмов поставок возросло значение вопросов, связанных с оформлением документов, логистикой и дальнейшим сопровождением техники. Дополнительное влияние на стоимость оказывают таможенные процедуры и меры государственного регулирования. Поэтому при выборе поставщика важно учитывать не только цену и характеристики машины, но и условия её поставки.

КАК СЕГОДНЯ ТЕХНИКА ПОПАДАЕТ В РОССИЮ

На первый взгляд процесс выглядит просто: выбрал модель, оформил покупку, получил технику. Однако между выбором машины и её передачей владельцу проходит несколько этапов, от которых зависят сроки, стоимость и комплект документов.

Для эксплуатации в российских условиях техника может дополнительно оснащаться решениями для работы при низких температурах. Такие до-

работки согласовываются отдельно и не всегда входят в стандартную комплектацию.

Доставка идёт двумя путями. Благодаря прямой границе с Китаем основным маршрутом часто становится сухопутная транспортировка: автомобильным или железнодорожным транспортом через переходы на Дальнем Востоке и в Сибири без перевалки в порту и с меньшими сроками поставки. Часть техники приходит морем через российские порты: при условиях FOB (Free on Board, франко-борт: «освобождение от ответственности поставщика на борту судна») ответственность за груз переходит к покупателю после погрузки на судно в порту отправления.

На этапе таможенного оформления определяется порядок декларирования техники и её классификация по кодам ТН ВЭД. Согласно Таможенному кодексу ЕАЭС, к спецтехнике относятся машины, предназначенные для выполнения специа-

лизированных работ, включая строительные, дорожные и другие виды деятельности.

Схемы поставки могут различаться. В них участвуют завод-изготовитель, экспортёр, логистический оператор, таможенный представитель и российский продавец. От выбранной схемы зависят маршрут, комплект документов, условия гарантии и доступность сервисной поддержки после покупки.

ПОЧЕМУ ОДИНАКОВАЯ ТЕХНИКА МОЖЕТ СТОИТЬ ПО-РАЗНОМУ

При схожих характеристиках расхождение в цене у разных поставщиков может достигать 15-25%. Причина не всегда связана с наценкой, значительная часть итоговой стоимости формируется ещё на этапе ввоза.

Цена складывается из заводской стоимости, расходов на логистику, таможенных пошлин, НДС (22%), услуг таможенного представителя и затрат на сертификацию. Одним из наиболее



значимых факторов стал утилизационный сбор. На 2026 год базовая ставка утилизационного сбора на самоходные машины составляет 172 500 рублей, однако фактическая сумма зависит от коэффициента, который определяется категорией техники и мощностью двигателя. По данным РБК, например, для фронтальных погрузчиков с двигателем мощностью 100-200 л. с. размер сбора составляет 1 414 500 рублей, тогда как для техники мощностью до 50 л. с. — 172 500 рублей. Разница превышает 1,2 млн рублей на одну машину.

На рынке встречаются случаи оформления техники с заниженными характеристиками двигателя. Разница в обязательных платежах может превышать 1 млн рублей на единицу, тогда как реальная выгода для покупателя оказывается значительно меньше.

Дополнительное значение имеет и тот факт, что коэффициенты утилизационного сбора продолжают увеличиваться. По имеющимся данным, их дальнейшая индексация запланирована до 2030 года. Это означает, что влияние утилизационного сбора на стоимость спецтехники будет сохраняться и в ближайшие годы.

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПЕРЕД ПОКУПКОЙ

Большинство проблем владельцев спецтехники связаны не с её техническим состоянием, а с особенностями оформления. Покупатель, как правило, не участвует в процессе импорта и узнаёт о нарушениях уже после начала эксплуатации.

На этапе выбора поставщика стоит обратить внимание на следующие признаки.

- Цена заметно ниже рынка. Если стоимость на 10-20% ниже большинства предложений, необходимо проверить документы и выяснить причины разницы.
- Несоответствие технических характеристик. Расхождения между маркировкой двигателя и данными в документах могут указывать на ошибки при оформлении. Характеристики можно проверить по модели двигателя и заводской спецификации.
- Неполный комплект документов. Для импортной спецтехники важно



наличие ЭПСМ с корректными характеристиками, СБКТС и документов, подтверждающих уплату утилизационного сбора.

- Недостаток информации о происхождении техники. Надёжный поставщик готов раскрыть схему поставки, данные об импортёре и порядок оформления документов.
- Сложная цепочка поставки. Если техника прошла через несколько стран или посредников, рекомендуется изучить сопроводительную документацию и историю её ввоза.

Важно понимать, что последствия некорректного оформления могут настигнуть уже действующего собственника. Таможня вправе провести повторную проверку документов в течение трёх лет после выпуска спецтехники в обращение. При обнаружении нарушений владельцу грозит не только доначисление утилизационного сбора, но и штраф до 20% от суммы неуплаты, а также пени за весь период с момента ввоза. Судебная практика последних лет, включая дела А40-168576/2023, А33-4031/2023 и А40-112344/2023, подтверждает: суды нередко отказывают покупателям

во взыскании убытков с продавца, если те приняли спецтехнику с документами, содержащими заниженные характеристики.

Уровень сервисной поддержки также может различаться в зависимости от схемы поставки. Техника, ввезённая через официальные каналы, как правило, имеет доступ к запасным частям и сопровождению, тогда как при альтернативных схемах эти возможности могут быть ограничены.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современный рынок китайской спецтехники существенно изменился за последние годы. Вместе с ростом объёмов поставок выросло значение вопросов, связанных с оформлением, ввозом и сервисным сопровождением техники.

При выборе поставщика важно учитывать не только стоимость машины, но и происхождение техники, комплект документов, условия поставки и дальнейшего обслуживания. Именно эти факторы во многом определяют надёжность эксплуатации и затраты владельца в будущем. 

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

На российский рынок карьерной спецтехники оказали большое влияние уход западных производителей, санкционные ограничения и курс на технологический суверенитет. Однако путь к полной независимости оказался сложнее, чем предполагалось изначально. Отрасль демонстрирует значительный прогресс в одних сегментах и сохраняет критическую зависимость от импорта в других. Эта тема стала предметом одной из дискуссий на деловой программе выставки «Майнинг СТТ — 2026».

Текст: Артём Щетников

ТЯЖЕЛОВЕСЫ



ПАДЕНИЕ И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Главный тренд 2025–2026 годов — серьёзная корректировка рынка. По данным Минпромторга, в январе-сентябре 2025 года рынок спецтехники в России сократился на 50% в денежном выражении и на 35% в штуках.

На этом фоне происходит кардинальное перераспределение долей рынка. Если в 2020 году на технику из КНР приходилось 26% предложения, то по итогам 2024 года этот показатель достиг 66%. В 2025 году китайская спецтехника не только заполнила нишу, освободившуюся после ухода европейских и американских брендов, но и стала полноценным, а зачастую и единственным игроком на рынке. По некоторым оценкам, доля брендов из Поднебесной выросла до 62–90%, а в отдельных сегментах дошла до 85%. Отечественные машиностроительные заводы сохраняют за собой от 20 до 30% рынка строительной и специализированной техники.

Состояние импортозамещения оборудования в российской горной

промышленности в 2026 году свидетельствует о заметном прогрессе в производстве стандартизированного, массового оборудования, тогда как в области высокотехнологичных машин зависимость от зарубежных поставок остаётся значительной.

Прогресс в «низкотехнологичном» сегменте наиболее очевиден. Российские компании демонстрируют способность производить комплекты дробильно-сортировочные установки, включающие щековые и конусные дробилки. Это позволяет горнодобывающим предприятиям частично удовлетворять потребности в базовом оснащении без прямого обращения к импорту. Однако за успехами в производстве простого оборудования скрыто отставание в области высокотехнологичных машин. Отсутствие конкурентоспособных отечественных аналогов передовых зарубежных горнодобывающих разработок делает эту область наиболее уязвимой.

Способность производить базовое оборудование обеспечивает опера-

ционную устойчивость и позволяет минимизировать риски, связанные с прекращением импортных поставок. Но при этом технологическая модернизация и повышение эффективности по-прежнему зависят от доступа к импортным технологиям и компонентам. Развитие идёт на двух скоростях: быстрое замещение простых механических компонентов и медленный болезненный процесс создания комплексных инновационных решений.

ПОПЫТКА НЕ ПЫТКА

Правительство РФ активно расширяет меры поддержки отечественных производителей горной техники. С 1 июля 2026 года вступил в силу национальный режим в сфере госзакупок на отдельные виды горного оборудования. В обновлённый перечень вошли специализированные конвейеры, проходческие комбайны, инструменты для грохочения и сепарации, а также техника для обогащительных производств. Также с 1 июля начал действовать механизм «второй лишний»: если



поставщик предлагает товар российского происхождения, заявка с иностранным аналогом будет отклонена. А с 2027 года требования ужесточатся: доля закупок техники отечественного производства должна составлять не менее 80%.

«Инструменты специнвестконтрактов дали резкий рывок к появлению новых машин вместе с технологическими партнёрами в стране. Это не только наша компания, это открытый инструмент. Мы видим тренд, который с 2024 года произошёл, продолжался в 2025 и ускоряется в 2026 году. Доля китайских машин идёт к снижению, по крайней мере в тех сегментах, в которых мы присутствуем», — сославшись на данные лизинговых компаний, сказал исполнительный директор ООО «ЧЕТРА» Владимир Антонов.

Президент Ассоциации некоммерческого партнёрства горнопромышленников России Валерий Язев призвал коллег к прагматичному подходу, заявив, что у нас не совсем верно несколько лет изучают тему технологического суверенитета в понимании «ничего иностранного». Сам эксперт выступает за термин «технологическое лидерство», подразумевая освоение навыков и компетенций в обмене мнениями и сотрудничестве с международным научным сообществом. Только при этом можно говорить о суверенитете страны полномасштабно.

«Надо располагать высокими технологиями. Надо производительность труда поднять хотя бы в четыре-пять раз. Мы настолько отстали во многих отраслях. У нас в стране со стратегическим планированием всё не просто. Нет стратегии социально-экономического развития государства, зато есть документ о планировании развития железнодорожного транспорта. Под что, под какие грузы? Энергетика не согласовывается с горной промышленностью. Это настолько взаимозависимые проекты», — сказал г-н Язев.

«К сожалению, нет прогноза социально-экономического развития страны, потому что это был бы ключевой документ. Но тем не менее документы стратегического планирования есть, есть законодательство, и сегодня они ориентированы на 2050 год. Это и Минприроды сделало программу,



и РЖД сделала программу, и Минэнерго сегодня актуализирует энергостратегию. Поэтому можно взять за условный горизонт будущего 2050 год и в какой-то степени ориентироваться на этот задел», — дополнил эту мысль вице-президент Академии горных наук России Сергей Шумков.

Один из ярких примеров импортозамещения в сегменте карьерной техники демонстрирует компания «ЧЕТРА».

«Два года назад я выступал здесь и тогда специально проговорил такую провокацию, что в России отсутствует производство гидравлических экскаваторов массой 40-50 тонн. Мы за это время сделали существенные изменения. В феврале первого квартала прошлого года начали производить эти машины, и по итогам 2026 года мы займём уже 6 или около этого процентов ёмкости рынка», — заявил на конференции во время выставки «СТТ Экспо — 2026» Владимир Антонов.

Производство экскаваторов под маркой «ЧЕТРА» — это совместный проект с китайским брендом LonKing, запущенный по государственному специнвестконтракту. За 2025 год было продано 140 штук. В этом году запланирована сборка свыше сотни машин.

«В Российской Федерации на текущий момент Минпромторгом и другими министерствами созданы все условия для того, чтобы эффективно, быстро разворачивать производство отечественной техники самостоятельно либо в технологической кооперации с иностранными компаниями. Кроме льготного лизинга, который

условно под бесплатные деньги даётся на приобретение отечественных машин, кроме утилизационного сбора, есть ещё субсидии на НИОКР, на пилотные партии, есть возможность получить льготные деньги на создание промышленных мощностей. В России сейчас уникальные возможности с точки зрения государственной поддержки, начиная с 1992 года, таких прецедентов не было и такого масштаба не было», — сообщил г-н Антонов.

Важным достижением стало освоение производства комплектующих, ранее закупавшихся исключительно за рубежом. Производственный партнёр «ЧЕТРА» — Чебоксарский агрегатный завод — освоил выпуск полнокомплектных гусеничных ходовых систем для импортных бульдозеров, включая натяжные элементы. С 2026 года эти запчасти доступны по сниженным ценам благодаря государственной программе субсидирования.

«Мы спокойно подписываем договоры с коэффициентом технической готовности, с обязанностью как в двухлетний гарантийный период, так и на срок службы данной машины. В части компонентов, чтобы попасть в реестр Минпромторга, нужно иметь 80% компонентов российского производства. Мы подходим так, что должно быть три доступных производителя на каждый узел: один российский, второй — премиальный (это может быть иностранный), и третий — тот, который выживет», — отметил Владимир Антонов.

Однако качество компонентной базы остаётся одной из ключевых проблем импортозамещения.



«В момент открытого рынка у нас произошли изменения: большинство горной техники стало поступать из-за рубежа, ведущие компании проникли к нам и заняли все места. В результате наши предприятия попали в ряд отстающих, некоторые свернули деятельность, сократились линейки оборудования. На сегодняшний день в результате санкционной политики возникла ситуация, где наши предприятия стали развиваться. Но пока у нас нет активных практик по инвестициям в отечественное машиностроение», — отметил **заведующий кафедрой горного оборудования, транспорта и машиностроения ГИ НИТУ МИСиС Василий Зотов**.

Особую тревогу вызывает качество техники, поступающей из дружественной страны. По словам г-на **Зотова**, у китайского оборудования во время спуска в шахту происходит деформация рамы или корпуса. Поэтому вопрос сертификации очень важен — должны быть ГОСТы, которые ограничат поступление такой техники на наш рынок.

Хороший пример активного внедрения новых технологий показал белорусский производитель карьерных самосвалов «БЕЛАЗ», традиционно занимающий значительную долю российского рынка. Предприятие развивает цифровые сервисы для повышения эффективности эксплуатации техники.

«ИМС — это система прогнозной аналитики и мониторинга. Она позволяет нам дистанционно работать и анализировать рабочие процессы техники, выявлять сложные участки её работы. На сегодняшний момент у каж-

дого из наших дилеров в Российской Федерации и Республике Узбекистан сформированы диспетчерские мониторинговые центры, которые позволяют при помощи данного инструмента контролировать техническое состояние техники и вовремя реагировать на изменения», — рассказал **директор по сервису АО «ТД «БЕЛАЗ» Борис Горбунов**.

Систему устанавливают на карьерные самосвалы БелАЗ непосредственно на заводе, она способна считывать и анализировать информацию с более чем 50 датчиков. Компьютер позволяет контролировать техническое состояние парка самосвалов в онлайн-режиме, оценивать эффективность работы, обнаруживать нарушения эксплуатации и прогнозировать выход из строя деталей и узлов.

«С помощью электронной сервисной книжки мы уходим от бумажных скрижалей, переходим полностью в цифру. Это позволяет получить определённые выгоды как в части напоминания о плановости системы технического обслуживания, проведения регламентных работ. Также избежать вмешательства в технику организаций, не сертифицированных на её обслуживание, исключить любой человеческий фактор: недобросовестность, забывчивость, невнимательность», — добавил г-н **Горбунов**.

Также компания развивает шинный мониторинг. Система позволяет получать тревожные сообщения, прогнозировать ресурс «резины», вести полный цикл от закупки до списания и тем самым увеличивать ресурс колёс и делать эксплуатацию более безопасной.

«Сегодня цифровизация в горно-геологическом комплексе — это уже не вопрос будущего. Это вопрос производственной эффективности, устойчивости бизнеса и технологического суверенитета страны. Цифровые технологии должны давать не абстрактную инновационность, а конкретную экономику, измеряемую в производительности, безопасности и прибыли», — отметил **заместитель руководителя департамента АНО «Инновационный инжиниринговый центр» Михаил Харузин**.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЕЩЁ НЕ ПРОНИКЛА

Автоматизация горной промышленности пока не дотягивает до представленных ранее оптимистичных прогнозов. Как показало исследование АО «Кэпт» (Kept) и ГК «Цифра», 81% добывающих компаний внедряют цифровые технологии, однако делают это фрагментарно. Комплексная цифровизация (внедрение цеховых систем в едином контуре) есть лишь у 19% предприятий.

«С начала 2026 года прошёл ряд мероприятий цифровой направленности. Количество компаний и представителей горно-металлургического комплекса, которые обычно не часто посещают данные мероприятия, а тем более являются докладчиками или участвуют со стендами, говорит о том, что горная отрасль меняет фокус на цифровые решения. Причём цифровизация ради цифровизации уже перестаёт работать и из модных ИТ-проектов переходит в сторону производственной необходимости», — отметил **Михаил Харузин**.

Он выделил три ключевых направления, на которые сегодня делают ставку горнодобывающие компании. На первое место эксперт поставил системы диспетчеризации горных работ. Почему? Потому что они помогают быстро получить эффект, повысить прозрачность производственных процессов, сократить потери времени, оптимизировать маршруты техники, увеличить коэффициент использования оборудования.

«На втором месте — интеграционные платформы. Наличие массы данных означает, что на их базе будет

Официальная поддержка:



Минпромторг
России



ПРАВИТЕЛЬСТВО
ЧЕЛЯБИНСКОЙ
ОБЛАСТИ



МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ,
НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ
ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ



Оператор проекта:



ДЕЛОВЫЕ
СОБЫТИЯ

СПЕЦ МАШ ЭКСПО

Выставка российской специальной
и дорожно-строительной техники

**ВЫБИРАЙТЕ ТЕХНИКУ
НЕ ПО КАТАЛОГУ,
А В РАБОТЕ**



specmasheexpo.ru

12+

РЕКЛАМА.

9-10 СЕНТЯБРЯ 2026

Челябинская область, город Копейск, аэродром «Калачёво»,
Еткульский тракт, 14, полигон завода ООО «ДСТ-Урал»

ПОЛУЧИТЬ
БИЛЕТ



АВТОБУСЭКСПО

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВТОБУСНЫЙ САЛОН



autobus-expo.ru

Получить билет

18–21 августа 2026 г.

Крокус Экспо, Москва

16+



РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

Городские автобусы

Туристические автобусы

Микроавтобусы

Электротранспорт

Запчасти и комплектующие

Оборудование для обслуживания и ремонта

Организатор

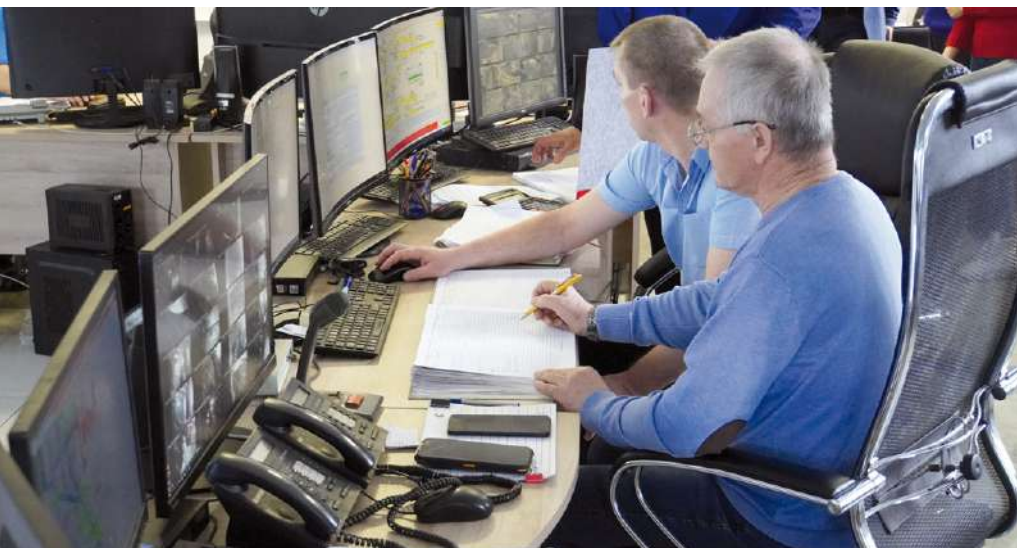


При поддержке



РЕКЛАМА

реклама



принято правильное экономическое решение. На крупных предприятиях используют информацию телеметрии, биологии, данные АСУ ТП, ИРП и всевозможных межсистем. Но без интеграции этих данных в правильное решение экономический эффект не получится. Именно поэтому растёт спрос на платформы, которые объединяют в цифровую среду. И третье — рост интереса к советчикам, это уже не эксперименты с искусственным интеллектом, а конкретные системы поддержки принятия решений», — подчеркнул г-н Харузин.

Однако инвестиционный фон неблагоприятен. Согласно тому же исследованию, 68% компаний не планируют запускать новые цифровые проекты в 2026 году, концентрируясь на поддержке текущих. Лишь 5% намерены развивать дорогостоящие инициативы. При этом 49% опрошенных компаний сохранили объём инвестиций в цифровые проекты на уровне 2025 года, четверть организаций увеличила расходы, а остальные сократили бюджет. 56% игроков тратят на цифровизацию менее 2% от выручки.

Говоря о перспективах, Михаил Харузин отметил, что отрасль движется от диспетчеризации к автономным системам и безлюдным технологиям. Однако, по его словам, сегодня большинство компаний не готовы на значительные инвестиции в этой области: только менее 7% рассматривают проекты по роботизации. Причина простая: такие проекты требуют больших финансовых вложений и колоссальной зрелости всей цифровой инфраструктуры. Горизонт окупаемости —

больше шести лет, что останавливает потенциальных заказчиков.

«Сегодня формируется абсолютно новый промышленный контракт взаимодействия. Это промышленный заказчик-корпорация и отечественный разработчик. Именно эта модель становится технологически независимой. Победят не те, у кого собрано больше данных, а те, кто сможет безопасно и эффективно превратить данные в управляемые производственные системы», — акцентировал внимание на кадровом вопросе представитель АНО «Инновационный инжиниринговый центр».

К слову, проблема квалифицированных специалистов остаётся одним из самых серьёзных рисков для достижения технологической независимости. Как следствие, состояние науки для горнодобывающих отраслей промышленности далеко от идеального.

«В 1991 году, когда мы создавали горную ассоциацию, в её состав входило 27 научных и проектных институтов. Сегодня для угольной промышленности работает всего один, который удалось сохранить в государственной собственности, — это институт по промышленной безопасности. Поэтому большого прорыва пока явно не видно. Задача Академии горных наук с вашей помощью, с участием в подобного рода форумах, конференциях — дать импульс и новым научным исследованиям, и новой постановке задач для сохранения технологического суверенитета», — отметил Сергей Шумков.

Доктор технических наук, профессор, действительный член Академии горных наук Игорь Зарянов привёл

показательные цифры, иллюстрирующие разрыв в финансировании науки.

«Все наши партнёры в мировом масштабе тратят на науку от 0,5 до 2% от выручки. 1% — это очень серьёзная цифра, которая была бы неплохой для того, чтобы двигать инновации. Но, увы, на науку мы не так много выделяем. Совсем свежий пример: недавно довелось побывать на одной из китайских фирм, где делают квадрокоптеры для сельского хозяйства. Частная фирма, но расходы на НИОКР — это 20% от выручки. В машиностроении это, как правило, 14-18%», — сообщил эксперт.

Впрочем, утверждать, что учебные заведения самоустранились от попыток соответствовать реалиям и потребностям игроков отрасли, нельзя.

«МИСИС работает в плотном взаимодействии с работодателями наших выпускников и с теми, кто внедряет новые технологии, занимается инновациями. Все образовательные программы нашего университета составлены с участием предпринимателей. Мы не застаиваемся на том, что вот сегодня мы сделали и работаем 25 лет, не трогая ничего. У нас практически каждый год могут появляться новые образовательные программы с трансформацией под новые требования рынка. Вопросы цифровизации осваивают все студенты, вопросы экологические, вопросы стандартизации тоже. Мы привлекаем к образовательным историям представителей компаний, которые показывают изменения сегодняшнего рынка и требований к производству», — рассказал Василий Зотов.

Путь к технологической независимости российской горной промышленности далёк от завершения. Отрасль пока пытается преодолеть трудности, связанные с прекращением импорта. Но для перехода к следующей ступени, основанной на инновациях и цифровизации, необходимо сосредоточить усилия на преодолении проблем в сфере создания высокотехнологичного оборудования и, что ещё важнее, в области человеческого капитала.

Новые регуляторные меры, вступающие в силу с 1 июля 2026 года и с 2027 года, создают необходимые правовые условия. Остаётся вопрос, сможет ли промышленность воспользоваться этим окном возможностей. ■

ФИРМЕННЫЙ СЕРВИС **BELAZ** ОТ МОТОРА ДО КОЛЕСА



реклама

Качественные оригинальные запасные части, фильтры и смазочные материалы BELAZ

Сервис БЕЛАЗ рядом в режиме 24/7

Восстановительный ремонт и реновация техники

Онлайн-мониторинг технического состояния парка техники

Онлайн-сервис крупногабаритных шин

Услуги ТО, планового и аварийного ремонта

Мобильный сервис выездными бригадами

По вопросам сервисного обслуживания и ремонта обращайтесь к официальному дилеру:
ООО «ПРОМТЕХНАБ»

✉ promtehsnab@ptsbelaz.ru ☎ +7 (915) 649-91-90

СЕРВИС БЕЛАЗ: ОТ МОТОРА ДО КОЛЕСА

Автор статьи: Горбунов Б.П. – директор по сервису АО "ТД "БЕЛАЗ", к.т.н.

Карьерный самосвал – это высокотехнологичное транспортное средство, безопасная и эффективная работа которого напрямую зависит от соблюдения правил и регламентов завода-изготовителя по эксплуатации, техническому обслуживанию и ремонту.

Отход от соблюдения правил в любой сфере, связанной с работой сложной техники на опасном производстве – это всегда риск:

- нанесения тяжкого вреда здоровью персонала и угрозы для жизни людей;
- убытков из-за повреждения или утраты техники;
- увеличения непроизводственных потерь из-за простоя в ремонте;
- снижения ходимости крупногабаритных и сверхкрупногабаритных шин;
- повышения расходов на ГСМ (топливо, масла, специальные жидкости).

Для исключения или сведения к минимуму вышеперечисленных рисков эксплуатирующих организаций, завод-изготовитель

ОАО «БЕЛАЗ», занимающий доминирующую долю рынка в России и одно из ключевых мест в мире среди производителей карьерной техники, обеспечивает в регионах присутствия надежный фундамент для реализации своей сервисной политики:

1. Широкое покрытие территории Российской Федерации инфраструктурой фирменного сервиса: более 2600 человек, 151 мобильная бригада, 13 Центров технической поддержки, 85 опорных пунктов.

2. Обученный сертифицированный персонал центров технической поддержки, опорных пунктов и мобильных бригад ТО и ремонта на сервисных автомобилях с наличием всех средств механизации работ.

3. Широкая сеть региональных складов фирменных запасных частей, фильтров и смазочных материалов в непосредственной близости от мест эксплуатации – 41 консигнационный склад общей площадью более 14,5 тыс. м²;

4. Наличие достаточного количества подменных агрегатов на складе или опорном пункте официального дилера в регионе эксплуатации парков техники для сокращения времени простоя оборудования в ремонте (ДВС, тяговые генераторы и электродвигатели, ГМП и ведущие мосты и т.д. в пропорции 1/10–20 самосвалов в зависимости от модели).

Вся инфраструктура фирменного сервиса БЕЛАЗ в России обеспечивает качественные и доступные программы ТО, планового, аварийного и капитального ремонта техники, ее узлов и агрегатов.

Доступен восстановительный ремонт дорогостоящих базовых узлов: наплавка, шлифовка, механическая и термообработка, сложный ремонт электрических машин, а также оперативный полевой ремонт выездными мобильными бригадами.

Систематические воздействия делятся на две основные группы:

1. Профилактические: техническое обслуживание, анализ масел

и специальных жидкостей, удаленный мониторинг технического состояния техники.

2. Восстановительные: плановый, аварийный и капитальный ремонт узлов и агрегатов карьерных самосвалов.

Регулярное сервисное обслуживание силами аттестованных сервисных центров завода-изготовителя, техническими средствами и оригинальными, одобренными производителем техники материалами позволяет обеспечить надежную и бесперебойную работу техники многие годы.

Ремонт узлов и агрегатов в дилерской сети «БЕЛАЗ» позволяет значительно снизить простои техники во время текущего (аварийного ремонта), планового и капитального ремонта за счет наличия оборотного ремонтного фонда узлов и агрегатов, гарантируя качество выполненных работ и стабильную работоспособность парка карьерной техники в течение всего жизненного цикла.

Преимущества узлового ремонта в дилерской сети «БЕЛАЗ»:

1. Комплексный подход для проведения плановых и капитальных ремонтов техники.
2. Отсутствие простоев техники на время восстановительного ремонта узлов и агрегатов.
3. Экономия до 20 % в сравнении с приобретением новых компонентов.
4. Агрегаты и узлы сравнимы по надежности и ресурсу с новыми изделиями.
5. Гарантия для защиты интересов эксплуатирующих организаций.
6. Компоненты проходят сборку и испытания по стандартам качества ОАО «БЕЛАЗ».
7. В процессе ремонта используются 100 % оригинальные запчасти и расходные материалы.
8. Возможность модернизации отдельных деталей в процессе узлового ремонта для обеспечения более высоких характеристик.



Испытания и обкатка гидромеханической передачи после ремонта



Ремонт цилиндра подвески

КРУПНЫЕ УЗЛЫ И АГРЕГАТЫ КАРЬЕРНОЙ ТЕХНИКИ, РЕМОНТИРУЕМЫЕ ЦЕНТРАМИ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ БЕЛАЗ

1	РЕМОНТ ДВС	
2	РЕМОНТ РМК	
3	РЕМОНТ ТЯГОВЫХ ГЕНЕРАТОРОВ	
4	РЕМОНТ ТЯГОВЫХ ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛЕЙ	
5	РЕМОНТ ШКАФОВ УПРАВЛЕНИЯ	
6	РЕМОНТ ГМП	
7	РЕМОНТ ЗАДНЕГО МОСТА	
8	РЕМОНТ ПОДВЕСОК (ПГП)	
9	РЕМОНТ ЦОМ	

РЕМОНТ ДВИГАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕГО СГОРАНИЯ

На базе Центров технической поддержки (ЦТП) дилеров «БЕЛАЗ» работают участки по текущему и капитальному ремонту ДВС, элементов топливной аппаратуры и электрооборудования. Высококвалифицированными мотористами, прошедшими обучение у производителей двигателей, производятся разборочно-сборочные, дефектовочные и восстановительные работы

Разборочно-сборочные работы:

- разборка двигателя на стенде (снятие навесного оборудования, ГБЦ, масляного поддона, поршней, коленвала)
- мойка и очистка деталей

Дефектовка и контроль:

- измерение геометрических параметров деталей
- выявление микротрещин, задиров, царапин
- проверка вращающихся деталей на биение и соосность
- сортировка деталей (годные, подлежащие восстановлению, негодные)
- составление перечня необходимых запасных частей

Механообработка:

- опрессовка ГБЦ на герметичность
- фрезеровка плоскостей ГБЦ



Процесс ремонта ДВС ГЗПД на манипуляторе-кантователе

- замена направляющих втулок клапанов
- правка фасок клапанов

Ремонт топливной аппаратуры:

- диагностика и ремонт форсунок
- обслуживание и регулировка ТНВД

Регулировочные и пусконаладочные работы:

- пробный запуск двигателя после ремонта

Испытания и обкатка:

- приработка двигателя после сборки
- контрольное испытание на соответствие техническим параметрам

- обкатка двигателя с соблюдением режима нагрузок
- финальная проверка работоспособности всех систем

Постоянное наличие и своевременное наполнение склада оригинальных запасных частей и материалов обеспечивает надежный и своевременный результат.

РЕМОНТ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ МАШИН

Самосвалы БЕЛАЗ грузоподъемностью от 90 тонн и выше имеют электромеханическую трансмиссию. Все элементы тягового электропривода самосвала (тяговый генератор, электродвигатели, шкаф управления и установка вентиляции тормозных резисторов, силовые кабели) могут быть профессионально отремонтированы и испытаны на высокотехнологичном оборудовании с оформлением соответствующих протоколов.

Основные виды работ по электрическим машинам:

Диагностика и оценка состояния:

- замер ключевых параметров (температура, вибрация, нагрузка)
- проверка заземления и сопротивления изоляции
- визуальный осмотр и выявление дефектов
- составление отчёта с рекомендациями по ремонту

Профилактическое обслуживание:

- очистка от загрязнений (обтирка, продувка)
- смазка подвижных частей и замена расходных материалов
- проверка работоспособности защитных устройств

Локальный ремонт узлов:

- замена изношенных деталей
- восстановление изоляции и частей обмоток
- шлифовка и полировка контактных колец

Комплексное восстановление механической и электрической части:

- полная разборка оборудования с дефектовкой всех узлов
- перемотка или замена обмоток
- ремонт или замена базовых элементов (вал, станина, подшипниковые щиты)
- предварительные испытания перед финальной наладкой

Специализированные работы (по типу оборудования):

- генераторы — балансировка роторов с вентиляторными колесами, проверка полюсов
- машины постоянного тока — обслуживание коллекторов и щётчного аппарата

Финальная наладка и испытания:

- замеры электрических параметров и сопротивления изоляции
- настройка систем защиты и автоматики
- пробные пуски под нагрузкой
- выдача протокола испытаний и рекомендаций по эксплуатации



Балансировка ротора электрических машин после ремонта



Ремонт РМК на специализированном оборудовании



Ремонт гидромеханической передачи

СЕРВИС КРУПНОГАБАРИТНЫХ И СВЕРХКРУПНОГАБАРИТНЫХ ШИН БЕЛШИНА

При закупке шин предприятие должно завести карточку учета работы на каждую шину. Карточка шины хранит весь жизненный цикл шины от момента ввода в эксплуатацию до списания и дальнейшей утилизации.

Для эффективного управления шинами на горнодобывающем предприятии важно следить за состоянием и историей каждой шины.

Основные преимущества шинного сервиса от дилеров «БЕЛАЗ»:

- Автоматизация сбора, хранения и анализа информации на всем жизненном цикле шины.
- Индивидуальный подход к каждому потребителю.
- Гарантийное обслуживание шин до полного износа.
- Оптимальное соотношение цена/качество.
- Индивидуальный контроль качества эксплуатации шин.
- Мониторинг состояния шин и условий эксплуатации с помощью онлайн-сервиса в режиме реального времени.
- Постоянный анализ и контроль режимов эксплуатации квалифицированными шинными инженерами: пробег, давление, температура, нагрузка на шину, показатель ТКВЧ, интенсивность износа.
- Проведение осмотров и замеров остаточной глубины протектора каждой шины не менее 1 раза в 2 недели.
- Ежеквартальное посещение мест эксплуатации представителями дилера и ОАО «Белшина» с целью проведения обследования условий эксплуатации с предоставлением рекомендаций по дальнейшей эксплуатации и прогноза ходимости шин.
- Оперативное урегулирование рекламационных случаев.



▶ СПИСАНИЕ И УТИЛИЗАЦИЯ



Жизненный цикл шины

Система онлайн-мониторинга «ШИНЫ» разработана специально для управления всем жизненным циклом крупногабаритных шин (КГШ) и сверхкрупногабаритных шин (СКГШ), поставляемых для карьерной техники БЕЛАЗ.

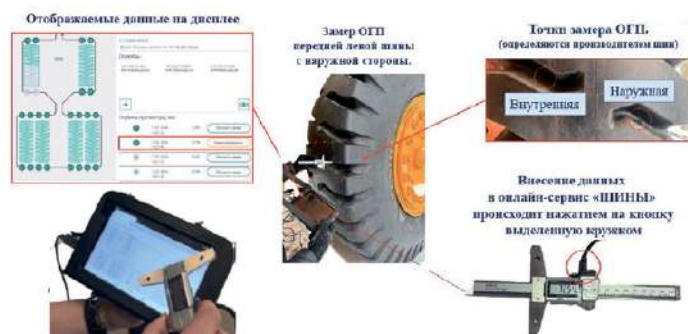
Программное обеспечение для системы онлайн-мониторинга «ШИНЫ» позволяет:

1. Организовать системную и эффективную работу шинных инженеров с большим массивом данных по всему парку КГШ и

СКГШ на предприятии.

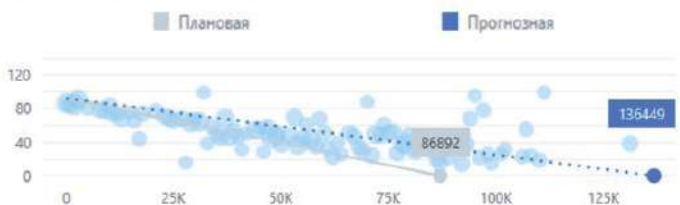
2. Автоматизировать сбор и анализ получаемой информации о ходимости шин, причинах их преждевременного выхода из строя.
3. Повысить прозрачность рекламационной работы и исключить субъективный фактор при принятии решений по гарантийным случаям.
4. Предупреждать преждевременные выходы из строя шин.
5. Управлять жизненным циклом шин.

Использование системы онлайн-мониторинга «ШИНЫ» для осуществления контроля и ведения учета КГШ и СКГШ позволяет увеличить ходимость шин на 5-10%, а также сократить аварийные сходы на 30-40%.



Пример проведения аудита парка шин в системе онлайн-мониторинга «ШИНЫ»

Прогноз ходимости шин, находящихся в эксплуатации



Потери из-за преждевременных выходов из строя в километрах пробега и стоимости в рублях



ЦЕННОСТЬ РАБОТЫ С ОФИЦИАЛЬНОЙ ДИЛЕРСКОЙ СЕТЬЮ «БЕЛАЗ»:

1. Ремонт по технологии завода-изготовителя с гарантией ходимости узлов.
2. Соблюдение всех норм контроля качества и безопасности.
3. Компетенции и техническая поддержка завода-изготовителя техники ОАО «БЕЛАЗ».
4. Широкая дилерская сеть из 13 центров технической поддержки и 85 пунктов технического обслуживания на территории Российской Федерации и Республики Узбекистан.
5. Современное оборудование, оригинальные запасные части и технологии ремонта завода-изготовителя.
6. Квалифицированный кадровый состав, прошедший обучение на заводе-изготовителе техники.
7. Полный комплекс гарантийного и постгарантийного обслуживания от ТО до капитального ремонта, ремоторизации и модернизации техники в соответствии с конструкторской документацией завода-изготовителя БЕЛАЗ.
8. Индивидуальный подход к каждому ремонту.
9. Единое окно для обращений и оперативного принятия решений по всем узлам и агрегатам техники: от МОТОРА ДО КОЛЕСА.

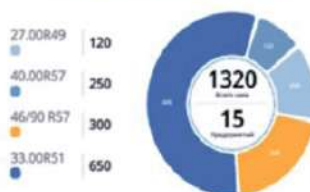
Расчет стоимости 1 км пробега по списанным шинам, включающий:

- стоимость шины (с доставкой);
- стоимость проведения ремонта;
- стоимость монтажа/демонтажа с расходными мат-ми
- стоимость утилизации.

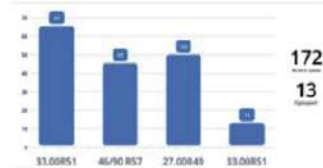


Отображение парка шин

Шины в эксплуатации



Шины с рекламациями



Пример отображения аналитики о работе шин в системе онлайн-мониторинга «ШИНЫ»

По всем вопросам сервисного обслуживания техники БЕЛАЗ обращаться к официальному представителю — ООО «ПРОМТЕХНАБ»:

г. Смоленск, Краснинское шоссе, д. 21, помещение 303.
+7-915-649-91-90.
 promtehsnab@ptsbelaz.ru
 ptsbelaz.ru

Узнавай новости первым!





КОМТРАНС

СПГ НА РОССИЙСКИХ ДОРОГАХ: МИФЫ, РЕАЛЬНОСТЬ И РУБЛИ

За последние годы сжиженный природный газ (СПГ) превратился из эксперимента в работающий инструмент повышения эффективности грузоперевозок. Одни считают это топливо технологией будущего, которая вот-вот станет массовой, другие относятся к ней с изрядной долей скепсиса, вспоминая неудачные эксперименты прошлых лет. Между тем на российских трассах уже работают тысячи седельных тягачей на СПГ, а инфраструктура заправок развивается такими темпами, что игнорировать это явление становится просто невозможно. Попробуем разобраться, насколько безопасна такая техника, где её обслуживать, оправдана ли экономия и как водители привыкают к «газу».

Подготовил Артём Щетников

Фото: helium.gazprom.ru



ПОЧЕМУ РЫНОК СМОТРИТ В СТОРОНУ СПГ?

Для начала стоит чётко разграничить понятия, которые часто смешивают. Сжиженный природный газ — это не то же самое, что пропан-бутановая смесь, которую десятилетиями используют владельцы легковых автомобилей. И это не компримированный природный газ, хранящийся в тяжёлых баллонах под давлением 250 бар. СПГ — это тот самый метан, который приходит в наши квартиры по трубам, но охлаждённый до температуры -160°C . Так он переходит в жидкое состояние, его объём уменьшается в 600 раз, что позволяет хранить значительный запас топлива в компактных криогенных баках.

«Собственно, СПГ — это метан, природный газ, который мы используем в быту, который мы используем в домах, в плитах. Транспортируем мы его специализированными цистернами до заправочных станций, где он уже попадает в баки транспортных средств», — пояснил директор департамента маркетинга и реализации СПГ ПАО «Новатэк» Александр Хрикулов.

Основное преимущество такого подхода заключается в сочетании большого

запаса хода и относительно небольшого веса топливной системы. Если компримированный газ требует установки массивных баллонов, которые существенно утяжеляют автомобиль и снижают полезную нагрузку, то криогенные баки СПГ оказываются значительно легче. При этом современные газомоторные машины по своим техническим характеристикам уже не уступают дизельным аналогам, а запас хода на одной заправке достигает 1600 километров.

Интерес перевозчиков к этому виду топлива объясняется вполне прагматичными причинами. Основной драйвер — снижение затрат. По оценкам специалистов «Новатэк», экономия на топливе при переходе на СПГ достигает порядка 40%.

Не менее важен и экологический фактор: выбросы углекислого газа снижаются примерно на 20% по сравнению с дизельным топливом. В регионах со строгими природоохранными требованиями это становится дополнительным аргументом в пользу перехода.

МИФЫ ПРО БЕЗОПАСНОСТЬ

Вопрос безопасности при использовании СПГ остаётся одним из самых

острых, особенно для водителей и владельцев автопарков. Многие помнят истории о газовых баллонах под высоким давлением и относятся к новой технологии с настороженностью. Однако криогенный бак представляет собой настоящий термос с двойными стенками, между которыми создан вакуум для максимальной теплоизоляции.

«Разрушить его во время аварии крайне тяжело. Во время краш-тестов ещё ни разу до этого не доходили», — объяснил представитель ПАО «Новатэк» Владимир Смирнов.

Испытания включают сбрасывание с 9 метров и с 3 метров на клапанный блок, а также проверку огнём. Представитель «Новатэк» привёл пример, когда специалисты два часа жгли заполненную метаном на 10% ёмкость, но утечки не дождалось, добавив, что неизвестно ни одного случая, когда авария привела бы к разрушению стенок, разливу СПГ и эскалации пожара.

Давление в криобаке составляет 5–12 бар — это сопоставимо с давлением в тормозной системе автомобиля. Для сравнения: температура самовоспламенения метана — 650°C , что значительно выше, чем у дизельного топлива (300–



330 °C). Это делает СПГ самым безопасным среди углеводородов.

Важный нюанс касается эксплуатации в зимних условиях. Если дизельное топливо склонно к загустению и замерзанию, то у СПГ таких проблем нет. По словам г-на **Смирнова**, при самых глубоких морозах машина сжиженным метане заводится прекрасно.

Один из распространённых страхов — утечка газа через предохранительный клапан. Но специалисты говорят, что это исключительно вопрос следования регламентам.

«Рекомендация производителей — раз в год или раз в 200 тысяч километров менять предохранительный клапан. Стоят они абсолютно несущественные деньги, а эффект от этого огромный. Все эти истории с шипением, стравливанием газа исключаются просто соблюдением нормативов», — объяснил **Владимир Смирнов**.

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Одним из главных аргументов скептиков долгое время оставалось отсутствие развитой сети заправок. Действительно, ещё пять-шесть лет назад ситуация выглядела удручающе: когда в 2017–2018 годах «Новатэк» только начинал проект по развитию СПГ-заправок, существовало два изолированных кластера: на Урале и в районе Москвы — Санкт-Петербурга.

«Мы предлагали рынку заключать совместные соглашения с графиком синхронизации планов по развитию сети и покупке машин. К сожалению, нас не услышали», — напомнил **Александр Хрикулов**.

Тем не менее компания продолжила развитие, а перевозчики начали активно покупать технику. В 2020 году КамАЗ выпустил конкурентоспособную машину серии К4, которая сегодня составляет основной парк СПГ-техники в России. Возникали очереди на заправках — ситуация, которую г-н **Хрикулов** назвал «хорошей проблемой».

Нынче сеть существенно расширилась. По состоянию на конец 2025 года в стране действовал 21 пункт заправки автотранспорта СПГ в Северо-Западном, Центральном, Приволжском и Уральском федеральных округах. При этом «Новатэк» планировал в 2025 году увеличить количество заправок с 18 до 36. По словам **Александра Хрикулова**, на

сегодняшний день на СПГ можно доехать от Питера до Москвы, до Новороссийска и до Иркутска.

«На текущий момент сеть заправок «Новатэк» позволяет нам полностью покрывать основные направления FTL-перевозок (Full Truck Load, полная загрузка грузовика), которые есть в нашей стране в сторону севера, на Санкт-Петербург. Полностью закрыта трасса М-4 на Краснодар. Причём две новые заправки буквально недавно открыли в Краснодаре. А есть заправка и в Ростове, и в Воронеже. То есть вот эти круглые точки — это там, где заправки точно есть. И проблем никаких не создаётся», — рассказал директор по транспорту ООО «Национальный перевозчик» (бренд Natcar) **Евгений Большаков**.

При этом мощности сети пока используются примерно на 20%, а целевой уровень загрузки — 50%.

«Нам нужно где-то около 10–11 тысяч новых машин, которые бы появились на рынке для выхода на уровень необходимой рентабельности. Сейчас на рынке работает около 2 тысяч машин», — отметил г-н **Хрикулов**.

«На текущий момент очереди за СПГ нет. И, более того, получается интересная картина. В среднем, мы замеряли, наши водители на обычной дизельной заправке тратят 30–40 минут. Почему? Приехали, заправились, пошли кофейку попили, поточили ляды с другими водителями. Эти СПГ-заправки на текущий момент показывают результат 10–12 минут», — отметил **Евгений Большаков**.

НА ЧЁМ ЕЗДИТЬ?

Основу парка газомоторной техники в России составляют автомобили КамАЗ. Эти машины появились на дорогах в 2019 году и за это время прошли путь от экспериментальных образцов до серийной продукции, которая составляет конкуренцию традиционным дизельным версиям.

Флагман — седельный тягач КамАЗ-54901 на СПГ. Он оснащён газовым двигателем КамАЗ Р6 («Евро-5») мощностью 460 л. с. и двумя криобакками общей вместимостью 1060 литров. Запас хода — до 1600 км. Автомобиль соответствует требованиям ДОПОГ, что позволяет перевозить опасные грузы.

«В рамках реинжиниринга мы создали новое поколение автомобилей К-5,

которые вы можете сейчас увидеть на выставке, и, поскольку для КамАЗа газомоторное топливо — стратегический рынок, естественно, в рамках развития нашей номенклатуры мы создали модель для более эффективной эксплуатации. Она оснащена роботизированной коробкой передач с ориентатором, которая позволяет оптимально задействовать тормозную систему, экономичные гипоидные мосты, проект по локализации которых мы запустили тоже в этом году. Крутящий момент у газовых автомобилей меньше, чем у дизельных машин, но это легко купируется изменением передаточного отношения моста, всё остальное позволяет совершенно эффективно использовать этот автомобиль. Межсервисный интервал практически такой же, как у дизельных машин. Всё это позволяет экономить до 1,5 млн рублей в год на топливе», — презентовал продукт директор по газомоторной технике ПАО «КАМАЗ» **Евгений Пронин**.

Свою версию СПГ-тягача «Валдай 45» представил и автозавод «НАЗ». Подробно о нём читайте в нашем репортаже с выставки ComVex-2026.

Также на рынке представлены китайские бренды. Компания «Ладога» после трёх лет эксплуатации КамАЗ-5490 решила пополнить автопарк собственной логистической «дочки» иностранными аналогами.

«После первого опыта эксплуатации, видя всю эту экономику, компания решила на приобретение ещё 14 единиц таких машин, но в данном случае уже выбор пал на модель J7 от компании FAW, в то время позиционирующей для себя как мощный бренд китайского производства с большим ресурсом складским и развитой дилерской сетью», — поделился опытом представитель ООО «Ран-Транс» **Вадим Федотов**.

Компания «КонТранс», специализирующаяся на перевозках опасных грузов, сделала ставку на другой бренд.

«Основой парка мы выбрали именно Sitrak. Они комфортнее, чем КамАЗы. Оптимально подходят для магистральных перевозок. Имеют автоматическую коробку передач. Развитая сеть сервисов нас устраивает», — пояснил технический директор ООО «КонТранс» **Михаил Крылов**.

«На текущий момент у нас ежедневно более 100 000 километров пробега при



низких температурах в зимний период, так как наша география компании очень большая. Это от Мурманска до Сахалина, и очень много регионов в районах Крайнего Севера, где мы эксплуатируем технику, в том числе проект, который мы запустили на СПГ в 2025 году совместно с нашими партнёрами, с "Новатэк" и СИБУР. Он находится в Ханты-Мансийском автономном округе, где ежедневно тягачи Sitrak проходят по 1200 километров», — поделился опытом **представитель ООО «Сервис-Интегратор» Дмитрий Решетников.**

Вопрос сервисного обслуживания остаётся одним из самых болезненных для владельцев техники на СПГ.

«Но ключевым негативным опытом в нашем использовании были и остаются длительная поставка и отсутствие запасных частей, причём относительные мелочи, можно сказать, это вискомуфты, теплообменники, кронштейны и аварийные клапаны сброса давления в криобаках, в связи с которыми длительные сроки поставки, до двух месяцев. И наш опыт коэффициента КТГ по данной технике в целом я оценю как неудовлетворительный», — возмущался к представителю Sitrak **генеральный директор ООО «Единый центр транспортных решений» Денис Назаров.**

Специфика газомоторного оборудования требует особого подхода, специализированного инструмента и обученного персонала.

«Мы прекрасно понимаем, что объём техники на рынке ограничен при избыточной наполняемости станций маши-

нами, а следовательно, и деньгами, потому что дилерство — это тоже бизнес. Чем ниже доходность станции в пределах разумного, тем меньшее количество запасных частей и специалистов она может у себя держать.

Буквально несколько месяцев назад, наконец-то, и я не без гордости говорю об этом, в компании в дилерскую сеть введена единая система технического обслуживания, график с одинаковыми интервалами для всей техники, и, в частности, разработаны интервалы, описания и документы, в том числе для СПГ-техники», — признал проблему **руководитель отдела развития дилерской сети ООО «Синотрак рус» Евгений Буланов.**

Впрочем, неприятные моменты возникали и у владельцев российских газомоторных тягачей. Показательна история с коэффициентом технической готовности, который долгое время оставался больным местом.

«Не буду скрывать, что у нас были определённые проблемы с выходом этой техники на достойный КТГ. Были они до января текущего года. В результате совместных действий с ПАО "КАМАЗ" была разработана отзывная кампания, в результате которой КТГ поднялся до уровня дизельной техники. На текущий момент он составляет в районе девяносто одного, но сейчас уже на самом деле стремится выше», — признал **Евгений Большаков.**

Он рассказал, что сейчас компания пользуется услугами 40 сервисных центров, которые охватывают всю геогра-

фию перевозок. «Автозапчасть КАМАЗ» построила, обучила, оснастила сервисные центры, которые сейчас выполняют ремонты на технике СПГ абсолютно так же, как и на обычной дизельной технике.

Директор по развитию сервиса ООО «Автозапчасть КАМАЗ» Сергей Угрюмов подтвердил, что на сети трасс, оборудованных газовыми заправками, СПГ-тягачи обслуживают уже 80 сервисных станций. К концу 2026 года их количество планируется увеличить почти вдвое.

Аттестация дилеров для работы с газом — процесс трудо- и финансово-ёмкий. Требования включают специальное оборудование, криобаки для слива топлива перед ремонтом и обученный персонал.

«Мы понимаем, что для наших клиентов основной критерий связан с экономической эффективностью. Техника должна двигаться, она должна приносить прибыль. Если сломалась, должна быть максимально быстро отремонтирована», — подчеркнул г-н **Угрюмов.**

КАК ПЕРЕСАДИТЬ ВОДИТЕЛЕЙ НА ГАЗ

Самый деликатный вопрос — человеческий фактор. Водители годами работали на дизеле, и переход на газ вызывал сопротивление.

«Наверное, один из самых больших вопросов для многих, собственно, как набирать водителей, как их пересаживать с дизельных грузовиков. Первую такую проблему мы поймали, когда садили на метан. Водители обожглись, они не хотят пересаживаться на газ. Для них это дико. Все мы прекрасно понимаем, почему. Для них это было что-то, как от кормушки оторвали», — признался **Евгений Большаков.**

Решение оказалось простым, но эффективным. Компания посадила на СПГ-тягачи лояльных водителей, которым интересно всё новое. Они стали «агентами влияния» в коллективе. Во-вторых, провели активную PR-кампанию (Public Relations, связи с общественностью) во внутренних чатах: развенчивали мифы, публиковали видео с реальными замерами времени заправки, показывали, что никаких проблем нет.

«Парадокс в том, что, когда они поездили на этой технике, их проблематично

ВАШ КЛЮЧ

к эффективному производству щебня



Дробильно-сортировочное
оборудование



ARMET
GROUP

Инжиниринг, проектирование
и сервисное обслуживание



Эксклюзивный представитель
завода **ALLIS SAGA** в России



+ 7 (391) 228-70-69
info@armet.pro
armetgroup.ru



было обратно на дизель пересадить. Водитель настолько отвык от того, что нужно элементарно даже с дизельным топливом возиться, что у него нет просто канистры, чтобы слить, и нет перчаток, чтобы заправить дизельный автомобиль. Потому что он подъезжает на СПГ-заправку, ему специально обученный человек всё делает, как на пит-стопе (pit stop — «остановка над ямой») на "Формуле-1". Он из кабины иногда даже не выходит — просто карточку подаёт и поехал», — улыбаясь, рассказал г-н **Большаков**.

Представитель транспортной компании (ИП Пушков) **Сергей Шаров** подтвердил эти наблюдения, рассказав о личном опыте поездок на дизельной машине и на метановой. Он почувствовал колоссальную разницу в комфорте, который испытывают водители. Он говорит, что коэффициент технической готовности шофёра на СПГ-тягаче минимум на 10-15% выше, чем на дизельном.

ЦИФРЫ И РАСЧЁТЫ

Главный аргумент в пользу СПГ — экономия на топливе. Цифры разнятся в зависимости от маршрута, пробега и конкретной модели, но все эксперты сходятся в одном: разница существенная.

«Экономия по сравнению с дизельным топливом составляет 10–15%, а на СПГ в зимний период достигает 18%. Первый год у нас показывает, что это 1 млн 738 тысяч рублей. Соответственно, и каждый год по нарастающей у нас до пяти лет и дальше мы видим эконо-

мию в районе 9 млн рублей», — привёл данные **Дмитрий Решетников**.

В его компании эксплуатируется порядка 1000–1150 машин на природном газе, и в 2025 году там начали переход на СПГ.

Михаил Крылов оценил экономию в 32–43% по сравнению с дизельной техникой. **Евгений Большаков** подтвердил, что окупаемость тягача на СПГ, по сравнению с дизельным, за счёт экономии на топливе наступает в период от одного до двух лет — в зависимости от ежегодного пробега.

Что касается межсервисных интервалов, то **Евгений Буланов** отметил, что разница в стоимости проявляется только при каждом четвёртом ТО.

Однако первоначальная стоимость газомоторной техники выше, что создаёт барьер для входа. К решению этой задачи подключились и заинтересованные в развитии рынка топливные компании.

«У "Новатэк", действительно, для компенсации разницы стоимости машин есть программа поддержки. Она заключается в том, что мы выдаём беспроцентный заём от 2,5 млн рублей. Сумма зависит от марки, модели, стоимости машины, от объёма выборки топлива и от срока, на который мы выдаём этот заём. Таким образом, мы снимаем для нашего партнёра барьер входа в СПГ», — сообщил **Александр Хрикулов**.

Механика проста: клиент вносит стоимость как за дизельную машину, разницу закрывает «Новатэк». Заём возвращается равными долями, а клиент в это время экономит на топливе.

«Порядка 110 тысяч рублей в месяц у него достигается экономия, из которой возвращает нам около 50 тысяч. Соответственно, ещё 50 тысяч остаётся ему», — пояснил г-н **Хрикулов**.

Программа работает с 2024 года. За это время ей воспользовались около 10 перевозчиков, а сумма выданных беспроцентных займов превысила 1 млрд рублей.

«К "Новатэку" появились вопросы. Потому что если раньше декларировалось 40% экономии на топливе, то сейчас эта цифра уже 30 с небольшим. Это связано с тем, что относительная разница в стоимости СПГ и дизеля сократилась за последние два-три года. Поэтому нам бы хотелось, чтобы "Новатэк" начал рассматривать скидки за объём при выборке СПГ, что делают уже другие компании», — высказал мнение **Сергей Шаров**.

Он также упомянул ещё одно преимущество СПГ-тягачей перед КПП-машинами. Последние оборудованы дополнительными баллонами, что утяжеляет общий вес грузовика.

«И, несмотря на то, что затраты на газ на КПП-машины чуть ниже, общий эффект использования СПГ мы считаем более высоким, потому что риски получить штрафы за весовой контроль значительно ниже на СПГ-машинах, чем на КПП», — сказал г-н **Шаров**.

Помимо этого, существуют государственные субсидии на производство газомоторной техники. По словам **Евгения Пронина**, эта сумма для КамАЗа составляет 1,088 млн рублей без НДС.

«И что в итоге мы, как эксплуататоры таких машин, можем сказать? Да, мы видим экономию на топливе, но есть и где развиваться в данном направлении. Я бы предложил расширение географии заправок и насыщение ими действующих маршрутов, чтобы не создавать в будущем те же самые очереди. Возможно, помогло бы внедрение каких-то привилегий на дорогах для СПГ-транспорта. Пару лет уже говорится о том, что бесплатный проезд ведут на платных дорогах, но так на уровне разговоров и осталось. Возможно, даже рассмотреть какой-то льготный проезд по федеральным трассам, снижение тарифов системы "Платон" или упразднить его даже», — предложил **Вадим Федотов**.

СТТ ЭХРО

ОСНОВА ВАШЕГО УСПЕХА



ctt-expo.ru

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ
И ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

25 – 28 МАЯ 2027
МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО

Организатор

**Σ SIGMA
ЭХРО**

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

Разделы выставки:

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





COMVEX-2026: САМОЕ ИНТЕРЕСНОЕ

Прошедшая выставка ComVex-2026 в «Крокус Экспо» при заявленных 502 экспонентах оставила двойственные ощущения. С одной стороны, в этом году деловая программа была весьма насыщенной и российской продукции было вдоволь. С другой — китайская экспансия продолжала показывать свою мощь. Да и настроения у игроков были неоднозначными. Мы решили не скакать галопом по Европам, а тщательно изучить самые интересные, на наш взгляд решения, которые большинство наших коллег по цеху обошли стороной.

Текст: Артём Щетников, Марат Абдулвалеев



ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ ГРУЗОВИК «СОВА 35»

Российский рынок коммерческого электротранспорта пополнился новой моделью. Компания «Сова Моторс» (входит в ИТ-холдинг «ЛАНИТ») в конце октября 2025 года официально вывела на рынок малотоннажный электрический грузовик Sova с разрешённой полной массой 3,5 и 5,5 тонны.

«Машинка рассчитана на доставку последней мили, то есть это не межгород, а именно доставка по городу», — презентовал новинку директор по производству ООО «Сова Моторс» Руслан Зорин.

Одним из ключевых вопросов при переходе на электрическую тягу в Рос-

сии остаётся поведение техники в условиях низких температур. Мы прямо спросили представителя «Сова Моторс» о реальном запасе хода при минусовых температурах, ведь заявленные производителем 200 километров на практике у многих электромобилей сокращаются вдвое. Оказалось, что инженеры компании подошли к этой проблеме системно.

«В зимних условиях мы исключили вариант того, что кабину надо греть обычной печкой. Мы поставили туда автономный отопитель, соответственно, мы не тратим энергию на отопление кабины. Плюс сама батарея подогреваемая», — объяснил Руслан Зорин.

Она, кстати, тут литий-железо-фосфатная (LiFePO4) ёмкостью 86,5 кВт·ч. Эти аккумуляторы известны своей стабильностью, низкой склонностью к перегреву и, что немаловажно для коммерческого оператора, долговечностью.

«Цикл зарядки рассчитан на 5000 раз. Даже если мы это делаем каждый день, соответственно, это 5000 дней. Делим на 365, это больше 12 лет», — сказал г-н Зорин.

Конструкция грузовика продумана с точки зрения максимальной адаптации к российским реалиям и запросам надстройщиков. Электродвигатель мощностью 115 кВт размещён непосредственно на заднем мосту. Отсут-



ствие карданного вала освободило место внутри рамы, куда инженеры установили блок литий-железо-фосфатных аккумуляторов, увеличив общую ёмкость батарей. Комплектующие поставляют из Китая, но производитель уже имеет планы по постепенной локализации сборки и поиску российских поставщиков смежных систем.

«Если грузовик полной массой 3500, то это категория В. А, если 5500, это уже С», — ответил **Руслан Зорин** на вопрос о необходимых водительских правах.

На сегодняшний день компания имеет ОТТС на промтоварный фургон полной массой 3,5 тонны, а также два ОТШ (одобрения типа шасси) на 3,5 и 5,5 тонны. Это даёт возможность заказчикам и кузовным ателее легально устанавливать на шасси самое разное оборудование. Грузовой отсек этой модели достигает 18,3 кубометра — это позволяет отнести Sova 35 к категории действительно вместительных городских развозных фургонов.

Спрос на электрические шасси для спецтехники уже есть. Как отметил господин **Зорин**, к производителю поступают запросы на установку электрогидравлических бортов, рефрижераторных установок и других надстроек, питание для которых можно организовать через силовую розетку высокого напряжения от тяговой батареи.

Отбор мощности для навесного оборудования — традиционная головная боль для владельцев дизельных шасси, где требуется сложная и дорогостоящая коробка отбора мощности. В случае с электрогрузовиком всё устроено гораздо элегантнее.

«Здесь её как таковой нет, тут, грубо говоря, у нас есть силовая розетка, в которую подключаешься, задействуешь электромотор, допустим, к ней уже какой-то либо насос, либо ещё что-то, и получается у нас полноценная настройка», — пояснил **Руслан Зорин**.

Такое инженерное решение упрощает монтаж надстроек и делает их работу более эффективной и управляемой.

Несмотря на то, что многие консервативно настроенные владельцы автопарков пока относятся к электромобилям с определённой долей скепсиса, экономические расчёты производителя выглядят более чем убедительно.



«Народ пока относится с опаской, но когда мы проводили анализ, то, если я не ошибаюсь, только рынок лёгкого коммерческого транспорта Москвы составлял около 10 000 машин в год. И в основном это дизель. Наша задача сейчас — часть этих автомобилей переделать на электро», — заявил **Руслан Зорин**.

Основной аргумент в пользу перехода на электричество — стоимость владения. Представитель компании привёл конкретные цифры: при условии зарядки на собственной базе («своё электричество») стоимость одного километра пробега для Sova 35 составляет 2,5–3 рубля. Для сравнения, дизельный аналог той же грузоподъём-



ности обходится оператору примерно в 16 рублей на километр. И это только на топливе.

«Выгода в год порядка полумиллиона выходит», — резюмировал директор по производству, добавив к этому расчёту отсутствие затрат на масло, фильтры, сцепление и другие расходники традиционного ДВС. Единственное, что требует периодической замены, — это 4 литра масла в редукторе заднего моста, и то не каждый год. Дополнительным бонусом является предложение компании о бесплатном техническом обслуживании в течение трёх лет или 150 тысяч километров пробега.

Производство грузовиков Sova 35 развёрнуто в особой экономической зоне «Алабуга» в Татарстане. Проектная мощность площадки составляет 2000 автомобилей в год при работе в одну смену. При этом компания готова оказывать своим клиентам полный комплекс услуг: от консалтинга по электрификации автопарка до строительства зарядной инфраструктуры и поставки программного обеспечения для управления логистикой. Наряду с наращиванием объёмов выпуска в планах производителя и активное развитие сервисной сети. Уже сейчас действует собственная служба в Москве и проработаны сценарии обслуживания в регионах.

Таким образом, несмотря на сохраняющийся на рынке скепсис, появление электрического грузовика Sova 35 с его весомыми экономическими показателями и инженерной проработкой климатических вопросов — это серьёзная заявка на передел значительной доли сегмента LCV.

БАЗ: СТАВКА НА ПРОХОДИМОСТЬ И ЛОКАЛИЗАЦИЮ

Российский производитель тяжёлых полноприводных грузовиков под брендом «БАЗ» представил серийную линейку, анонсировал расширение модельного ряда и подтвердил статус отечественного продукта с высоким уровнем локализации. Напомним, старт серийного выпуска тяжёлых полноприводных грузовых автомобилей и шасси повышенной проходимости под маркой «БАЗ» был

дан 26 декабря 2025 года на производственной площадке в Санкт-Петербурге. Завод, расположившийся на бывших мощностях западных производителей в Шушарах, в 2026 году планирует выпустить до 600 грузовиков, а в перспективе выйти на показатель в 1400–2000 единиц в год.

В экспозиции БАЗ выставили самосвал и седельный тягач БАЗ S34A00 с КМУ VTBZ3DK. Полная масса трёхосного полноприводного самосвала БАЗ S32A50 с колёсной формулой 6×6 составляет 36 тонн, грузоподъёмность — до 17 тонн. В базовую комплектацию, что немаловажно для операторов, работающих в тяжёлых условиях, уже входят кондиционер, пневматическое сиденье, автономный обогреватель кабины, тахограф и система «ЭРА-ГЛОНАСС». Кроме того, конструкторы применили новое инженерное решение.

«Самосвал представлен в новой конфигурации с необычным размещением запасного колеса на заднем борту, что позволило нам улучшить распределение груза между осями. Это больше соответствует запросам потенциальных потребителей с точки зрения удобства перевозки и количества перевозимого груза в этом автомобиле», — сообщил **руководитель департамента маркетинга АО «Романов» Александр Бредихин**.

Помимо серийных автомобилей в базовой комплектации, компания представила два экспоната, изготовленных на шасси БАЗ с установкой дополнительного оборудования от партнёра-надстройщика — санкт-петербургской компании «В-Трейлер». Она уже получила одобрение типа транспортного средства (ОТТС) на линейку спецтехники, застраиваемой на шасси БАЗ, что подтверждает соответствие требованиям технического регламента Таможенного союза. В перечень входят сортиментовозы, бортовые автомобили, самосвалы, автоэвакуаторы, седельные тягачи, автоцистерны, коммунально-дорожные машины и другие виды спецтехники.

Одним из ключевых экспонатов стал сортиментовоз — фактически лесовоз с гидроманипулятором V-Kran 2415. Как отметил **Александр**

Бредихин, этот автомобиль после выставки будет отправлен на эксплуатационные испытания к потенциальному потребителю — АО «Югорский лесопромышленный холдинг». Торжественная передача лесовоза новому владельцу состоялась прямо на стенде, и сразу после закрытия выставки автомобиль отправился своим ходом в ХМАО-Югру для работы в суровых условиях лесозаготовки.

Грузовая платформа лесовоза, получившая обозначение V-Forest, рассчитана на перевозку до 16 тонн древесины. Надстройка выполнена с применением высокопрочной стали S700 и алюминиевых элементов, что позволило совместить высокую жёсткость конструкции с относительно небольшим собственным весом. Машина укомплектована гидроманипулятором с вылетом стрелы 10,4 метра и усиленным грейфером. Примечательно, что манипулятор в сложенном виде не выходит за рамки разрешённых нормативов, позволяя лесовозу свободно передвигаться по дорогам общего пользования.

Отвечая на вопрос о перспективах лесовозной техники в России, **Александр Бредихин** отметил острую потребность рынка в подобных машинах.

«В крупных компаниях, которые занимаются лесозаготовкой, ранее работали в основном автомобили большой европейской «семёрки». После 2022 года они покинули российский рынок, и фактически сейчас приобрести это сложно, по всяким кривым логистическим каналам доставки этих автомобилей в Россию. Во-вторых, они по цене стали вообще вне рынка», — констатировал он.

Прошедшие почти пять лет с 2022 года, по его словам, создали естественную потребность в обновлении парка, который был приобретён ранее. Сейчас эти компании рассматривают поставщиков техники, которая бы соответствовала их запросам, здесь, в России. Основные требования к таким автомобилям — высокая проходимость и комфорт для водителя, поскольку работа в условиях бездорожья сопряжена с длительными нагрузками и вибрацией.

Эта техника, по мнению г-на **Бредихина**, особенно необходима крупным нефтяным и газовым компаниям,



а также организациям, обеспечивающим инфраструктурную поддержку добывающих предприятий. Разрешённая максимальная масса трёхосного полноприводного лесовоза достигает 66 тонн.

Второй премьерный экспонат — тягач с краноманипуляторным устройством (КМУ).

«Этот автомобиль позволяет загружать сам себя и очень востребован в тех отраслях, в которых есть необходимость перевозки различных грузов от одной точки до другой в условиях бездорожья и без необходимости задействования специальных аппаратов», — пояснил представитель АО «Романов».

Ключевой технической особенностью всех автомобилей БАЗ, отличающей их от большинства конкурентов на российском рынке, является полностью независимая пружинная подвеска каждой оси. Как подчеркнул представитель завода, фактически по проходимости у этих машин нет конкурентов. Независимая подвеска значительно выигрывает у любых предложений на основе мостов и рессор.

Дорожный просвет составляет 400 мм. В сочетании с межосевыми и межколёсными блокировками дифференциалов независимая подвеска обеспечивает плавность хода и отличную проходимость на бездорожье, глубоких колеях и пересечённой местности. Колёсные редукторы интегрированы внутрь рамы, что исключает их повреждение от пни и камни в глубокой колее.

Что касается кабины, то она, по словам представителя завода, по результатам опытной эксплуатации в условиях Крайнего Севера в прошедшую зиму показала себя соответствующей этим требованиям.

«Фактически внутри, как в термосе, зимой тепло, летом, соответственно, не жарко. Сиденья с пневмоподвеской создают необходимый комфорт для работы водителя в течение многих часов рабочей смены. Недостатков у этого автомобиля для пользователей в лесодобывающей отрасли практически нет», — резюмировал Александр Бредихин.

Также он поделился планами по дальнейшему развитию модельной



линейки. В следующем году компания рассчитывает представить версию грузового автомобиля БАЗ с колёсной формулой 8×8, а ещё через год — модификацию 4×4.

«Первый автомобиль мы представим в конце этого года уже на одном из выставочных мероприятий. В начале следующего года мы планируем пройти сертификацию, получить одобрение типа транспортного средства и во втором полугодии уже начать продажи автомобилей 8×8», — заявил г-н Бредихин.

Четырёхосные машины, как и нынешняя серия 6×6, сохраняют фирменную черту БАЗ — полностью независимую подвеску всех колёс. Эти автомобили, по словам представителя завода, будут оснащаться более мощным силовым агрегатом, чтобы обеспечить в соответствии с требованиями более тяжёлый и грузоподъёмный автомобиль.

Более мощный двигатель в перспективе могут использовать и на автомобилях 6×6, как пояснил Александр Бредихин, если появятся запросы потребителей по созданию более грузоподъёмных шасси или тягачей, способных тянуть за собой тралы повышенной грузоподъёмности.

«Рассматривается несколько вариантов. Для нас очень важно набирать баллы локализации с тем, чтобы наш автомобиль был признан российской продукцией. И, соответственно, это

может быть и ярославский двигатель, например, из линейки 770, либо это может быть белорусский Weichai, который тоже имеет баллы локализации и вполне может соответствовать запросам, которые мы предъявляем к силовому агрегату», — поделился планами руководитель департамента маркетинга.

На текущий момент серийные автомобили оснащают 367-сильным дизельным двигателем ЯМЗ-653.1 в сочетании с 9-ступенчатой механической коробкой передач.

На выставке также подписали соглашение о стратегическом партнёрстве с ГК «РОСТАР», предусматривающее поставку высокотехнологичных компонентов для грузовых автомобилей БАЗ, и дилерский договор с казахстанским ТОО «В-КРАН».

«Данная техника, если обратить внимание на технические характеристики, качественно по своей насыщенности и компоновке отличается от массовых брендов, даже европейских. Она обладает рядом уникальных технических характеристик, которые не представлены у брендов «большой семёрки».

Очень приятно, что продукция БАЗ полностью спроектирована и создана в России, прошла всевозможные тестирования и хорошо адаптирована к тяжёлым условиям эксплуатации», — заявил технический директор ТОО «В-Кран» Роман Жуков.



ТЕХНИКА SITRAK И HOWO ДЛЯ МАГИСТРАЛЕЙ, КАРЬЕРОВ И ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Международный машиностроительный концерн SINOTRUK представил обширную экспозицию техники SITRAK и HOWO. Центральное место заняли шесть моделей, ориентированных на различные сферы коммерческой деятельности. Флагманом экспозиции стал обновлённый седельный тягач SITRAK C7H Max в конфигурации 4x2, предназначенный для магистральных перевозок. Автомобиль оснащён двигателем мощностью 480 л. с. и 16-ступенчатой автоматизированной коробкой передач S-AMT. Для водителей, работающих в условиях российского климата, предусмотрен серьёзный «арктический» пакет: высокая кабина с двумя спальными местами получила улучшенную теплоизоляцию и мощный автономный отопитель на 4 кВт. В области цифровой безопасности на борт установлены цветная приборная панель, мультимедийный экран, камеры кругового обзора, системы мониторинга давления в шинах, помощи при старте на подъёме, контроля усталости водителя и встроенный индикатор нагрузок на оси.

Рядом с флагманом расположился седельный тягач SITRAK C9H 4x2, ключевая особенность которого — голосовое управление отдельными

системами автомобиля. Это решение позволяет водителю не отвлекаться от дороги для регулировки климатической установки, аудиосистемы или навигации, что особенно актуально при длительных рейсах.

Специалистов строительной и коммунальной отраслей заинтересовал крюковой погрузчик на базе SITRAK C7H 8x4, а также комбинированная дорожная машина на шасси SITRAK C7H 6x4. Первый представляет собой универсальное решение для перевозки сменных контейнеров и оборудования, второй выступает помощником для содержания дорог в зимний и летний периоды.

Особого внимания заслуживает скальный самосвал SITRAK C7H 8x4, разработанный специально для добывающей отрасли. Его силовая линия — двигатель мощностью 480 л. с. в паре с 12-ступенчатой автоматизированной коробкой передач. Шасси усилено: два передних моста выдерживают по 9 т, два ведущих с передаточным отношением 5,92 — по 16 т. Листовая рессорная подвеска со стабилизатором поперечной устойчивости обеспечивает сохранение управляемости даже на самых неровных поверхностях карьеров. Кузов объёмом 23 м³ изготовлен из износостойкой стали K450: толщина пола составляет 16 миллиметров, бортов — 7 миллиметров, что гарантирует защиту от дефор-

маций при погрузке крупной скальной породы. Кабина оснащена электрическим насосом подъёма, сиденьем с пневмоподвеской и подогревом, кондиционером, мультимедийным 12-дюймовым экраном, а также двойным зимним пакетом — автономным отопителем на 4 кВт и жидкостным на 9 кВт.

Закрывает линейку полноприводный самосвал SITRAK C7H 6x6 с обновлённым интерьером, предназначенный для работы в условиях бездорожья.

Помимо шести автомобилей на стенде производителя, дистрибьюторы и партнёры компании представили ещё порядка двух десятков единиц техники.

Кроме того, посетителей знакомили с автоматизированной коробкой передач S-AMT, которой оснащаются автомобили SITRAK и HOWO, в том числе поставляемые на российский рынок. Это собственная разработка концерна SINOTRUK, которую выпускают на роботизированном заводе в городе Лайвуде.

Конструкция S-AMT сочетает надёжность механической и удобство автоматической коробок передач. КПП с двумя промежуточными валами обеспечивает двукратное уменьшение нагрузки на элементы трансмиссии и снижает количество отказов на 20% в сравнении с коробками передач европейских брендов. Среди других преимуществ — увеличенный до 240 000 километров интервал замены масла и оптимизированная система смазки, продлевающая срок службы агрегата.

Особое внимание разработчики уделили возможности адаптации коробки к различным типам автомобилей и условиям эксплуатации. S-AMT представлена в трёх вариантах: 16-ступенчатая для магистральных тягачей, 12-ступенчатая для самосвалов и 10-ступенчатая для «лёгких» грузовиков. При этом концерн — один из немногих производителей, предлагающих вариативность установки органов управления в зависимости от назначения транспортного средства и условий эксплуатации: для магистральных тягачей оптимален подрулевой переключатель скоростей, для самосвалов — джойстик на подлокотнике. Немаловажным является и предоставление пожизненной бесплатной поддержки по обновлению программного обеспечения.



Также на стенде презентовали клуб «Миллион километров SITRAK». Это новая программа лояльности, ориентированная на владельцев грузовых автомобилей бренда с большим пробегом. Дистрибьютор рассчитывает использовать опыт таких клиентов для совершенствования техники и укрепления взаимовыгодных отношений с перевозчиками.

Участники клуба получают ряд существенных привилегий: ежегодное бесплатное техническое обслуживание, подарочную топливную карту, скидку на ремонтные работы, а также возможность прямого взаимодействия с техническими специалистами «Синотрак Рус». На церемонии открытия выступил один из первых участников клуба — компания, в парке которой насчитывается несколько автомобилей SITRAK с пробегом, превышающим миллион километров.

На выставке было подписано соглашение о стратегическом сотрудничестве между дочерней компанией концерна SINOTRUK — «Синотрак Рус» — и контрактным производителем оригинальных смазочных материалов ООО «Юнайтед Петрокемикалс» (United Petrochemicals) (UPEC), входящим в АО «Синтек групп» (SINTEC Group).

Документ закрепляет за UPEC статус официального поставщика полного спектра смазочных материалов и технических жидкостей для послепродажного обслуживания грузовых автомобилей SITRAK и HOWO на российском рынке. По условиям соглашения, технопарк UPEC в Калужской области обеспечит дилерскую сеть партнёра, включающую около 250 сервисных центров по всей стране, моторными, трансмиссионными, гидравлическими маслами, а также тормозными и охлаждающими жидкостями.

«ВАЛДАЙ 45 LNG»: ГАЗОМОТОРНЫЙ ФЛАГМАН НИЖЕГОРОДСКОГО АВТОПРОМА ВЫХОДИТ НА МАГИСТРАЛИ

На стенде компании «Современные транспортные технологии» (СТТ), официального дистрибьютора АО «Нижегородские грузовые автомобили», презентовали дизельный «Валдай 45 PRO». Но нас больше заинтересовала информация о другой новинке. Речь



идёт о седельном тягаче «Валдай 45 LNG» — первой газомоторной модели в линейке.

«Она готовится выйти на рынок. Сейчас можно говорить о том, что старт производства состоялся, автомобили находятся в производстве. Получение одобрения транспортного средства мы планируем в ближайшие дни, поэтому можем говорить, что уже скоро мы готовы будем предложить его рынку», — рассказала **руководитель центра транспортных решений АО «Платформа А» («Современные транспортные технологии»)** Наталья Плетникова.

«Валдай 45 LNG» внешне напоминает дизельную версию «Валдай 45 Pro» — и это неудивительно, ведь базовая платформа осталась прежней. Однако под капотом скрывается принципиально иное сердце. Новинка получила рядный шестицилиндровый двигатель рабочим объёмом 14,8 литра. Его мощность составляет 570 лошадиных сил, а крутящий момент достигает 2600 Н·м. Эти параметры обеспечивают уверенную тягу и стабильную работу в самых разных дорожных условиях, что критически важно для магистральных перевозок с полной загрузкой.

Тягач рассчитан на работу в составе автопоезда полной массой 45 тонн. Запас хода на одной заправке дости-

гает 1200 километров — показатель, сравнимый с дизельными аналогами и с газовым MA3-54A02N. Достигается это благодаря двум криогенным топливным бакам суммарным объёмом 950 литров. При этом, по расчётам производителя, затраты на заправку могут быть ниже примерно на 40% по сравнению с традиционными дизельными вариантами.

Конструкторы с самого начала закладывали в модель способность работать в суровых российских условиях. Кабина «Валдая 45 LNG» получила дополнительное утепление, а все ключевые элементы кузова прошли антикоррозийную обработку. Это не дань моде, а вынужденная необходимость: по статистике, в России 155 дней в году приходится на зиму, и техника должна выдерживать не только морозы, но и агрессивные дорожные реагенты.

«Кроме того, существуют технологии защиты болтовых соединений, сварных соединений. Всё для того, чтобы повысить коррозионную стойкость в наших условиях эксплуатации. Также дополнительно производится утепление кабинного блока, и большинство водителей, которые работают на наших автомобилях, отмечают, что в кабине очень тепло», — подчеркнула г-жа Плетникова.



Фото: «Современные транспортные технологии»

Производственный процесс, который развёрнут на территории АЗ «НАЗ» (ранее — Горьковский автомобильный завод) в Нижнем Новгороде, включает в себя сварку, окраску и сборку. Особое внимание на производстве уделяют контролю схода-развала.

«У многих производителей этого стенда нет, потому что наши восточные коллеги, например, считают, что если автомобиль собран в конструкторской документации, то значит, с ним уже заведомо всё правильно установлено. Лишний контроль никогда не помешает», — пояснила руководитель центра транспортных решений АО «Платформа А».

После сборки каждый автомобиль проходит искусственные неровности, стендовые проверки тормозов и светотехники, дождевальную камеру и обкатку по территории предприятия.

В условиях острого дефицита водительских кадров, когда средний возраст шофёров магистральных тягачей переваливает за 45–55 лет, вопрос комфорта актуален. Производитель уделил кабинному блоку особое внимание.

Внутри «Валдая 45 LNG» — просторный салон с двумя спальными местами. Нижнее из них, как заверяет дистрибьютор, является одним из самых просторных в своём классе. Цифровая приборная панель, холодильник, продуманная система хранения, отличная шумоизоляция — всё это призвано сделать работу водителя максимально комфортной, чтобы он мог сосредоточиться на главном: доставить груз из точки А в точку Б.

Одно из ключевых преимуществ «Валдая 45 LNG» — поддержка со стороны отечественного производителя и развитая сервисная сеть по всей стране. С семейством «Валдай» работает уже более 140 сервисных станций, и все их планируется дополнительно оборудовать для обслуживания техники на сжиженном природном газе. В планах компании — расширение этой сети и авторизация клиентских мастерских для тех предприятий, которые готовы соответствовать определённым требованиям.

Гарантийный срок на тягач составляет три года без ограничения пробега — ровно столько же, сколько

и на дизельной версии. Это принципиальный фактор, учитывая, что некоторые перевозчики при интенсивной эксплуатации достигают ограничения по пробегу в 200 тысяч километров уже за два года. Сервисные контракты, доступные на дизельной версии «Валдая 45», будут предлагать и для модификации LNG.

Для корпоративных клиентов предусмотрены дополнительные опции: сервис брендинга, включающий разработку макета и полную оклейку автомобиля, а также телематические системы «Спутник Бизнес» и «Спутник Автопарк», позволяющие отслеживать перемещение как одного автомобиля, так и всего парка в режиме реального времени.

«Валдай 45 LNG» выходит на рынок в момент активного развития газомоторного направления в России. Крупные транспортные компании, такие как NATCAR, уже формируют парки газомоторной техники.

Однако широкое распространение СПГ-тягачей напрямую зависит от развития заправочной инфраструктуры. Пока она значительно уступает как дизельным АЗС, так и сети АГНКС для компримированного природного газа. Тем не менее для тех транспортных компаний, маршруты которых проходят вдоль существующих СПГ-заправочных коридоров, экономический эффект от перехода на газ может быть весьма существенным.

СТТ, со своей стороны, предлагает комплексное решение: не только сам автомобиль, но и полное послепродажное сопровождение, включая сервис, гарантийное обслуживание и телематику.

«Всё это позволяет экономить дополнительные средства на развитие вашего бизнеса, а именно на это рассчитана эксплуатация автомобиля на LNG», — резюмировала Наталья Плетникова.

ДЕБЮТ БРЕНДА CITY TRUCK

В этом году в числе экспонентов впервые предстал новый российский бренд — City Truck. Грузовики под этой торговой маркой выставили специалисты ООО «АЗ «СИТИТРАК». Согласно данным [Rusprofile.ru](https://rusprofile.ru), компания зарегистрирована в Екатерин-



бурге 4 октября 2023 года с уставным капиталом 1 000 000 рублей. Генеральный директор и единственный учредитель — Епифанов Иван Игоревич. Основной вид деятельности компании — производство автотранспортных средств.

На стенде City Truck посетителей знакомяли с тремя моделями грузовых автомобилей — полной массой 3,5 тонны, 12 тонн и 20 тонн. Это PONY S35 (4x2) с вариантами колёсной базы 2850 или 3180 мм и габаритами 5670×1880×2500 мм, КАМА S120 (4x2) с расстояниями между осями 3900, 4200, 4500 или 4800 мм и размерами 8830×2420×2400 мм, а также SPUTNIK SX250 (6x4) с колёсной базой 4750/1350 мм и габаритами 10600×2550×3200 мм.

На площадке в Екатеринбурге проводят крупноузловую сборку шасси из присланных из Китая машинокомплектов. А на заводе в Набережных Челнах их доводят до ума и застраивают КМУ, АГП, фургонами и бортовыми платформами.

Пока компания получила ОТШ на три модели, а вот ОТТС ещё нет. В качестве силовой установки на «малыше» применили двигатель Weichai WP2.3Q110E50, 5-ступенчатую МКПП XINGRUI 5T28. Средняя модель получила мотор Weichai WP4.1NQ190E50 и 8-скоростную FastGear 8JS85TC, а самая грузоподъёмная — Weichai WP7.300E51 и трансмиссию FastGear 10JSD140B.

Естественно, к новому игроку был повышенный интерес со стороны заводов спецтехники.

«Приходят застройщики фургонов, бортовых платформ и другого навесного оборудования, предлагают бочки, ассенизаторские решения», — пояснил представитель ООО «АЗ «СИТИТРАК».

HOWO T5G ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ТУШ

На стенде компании «ГРОСС» показывали обновлённый тушевоз на шасси HOWO T5G 2026 года выпуска. Как рассказал менеджер отдела продаж спецтехники Роман Толстов, изменения затронули техническую часть и интерьер автомобиля.

Машина получила датчики нагрузки на ось и давления в шинах. Тормозная система осталась дисковой на двух



осях, автомобиль оснащён алюминиевыми ободами. Также появилась новая система подкачки шин: её вывели под аккумуляторный ящик. Датчики давления позволяют видеть, где именно происходит потеря.

В кабине обновили приборные панели и мультимедийную систему, изменили расположение экранов. Сохранилось большое спальное место, но матрас стал выше и получил другой наполнитель. Водительское сиденье — на пневмоподвеске, с подлокотниками, регулировками поясничной зоны и спинки, подогревом с регулировкой

интенсивности. Коробка передач осталась прежней, но получила новое программное обеспечение, которое должно упростить переключения и трогание с места.

На выставочном автомобиле установили изотермический фургон с креплениями для перевозки туш. Колёсная база автомобиля составляет 6200 мм, длина фургона — 7600 мм. По вместимости это 18 европаллет. По словам представителя компании, такая размерность выбрана как баланс между длиной рамы и нагрузкой на ось.



Пол фургона выполнен из рифлёного алюминия, предусмотрена форма «корыта» и два сливных отверстия для удобства мойки после перевозки продукции. Конструкция рассчитана на перевозку до 8 тонн туш крупного или мелкого рогатого скота.

Толщина боковых стенок составляет 60 мм, передней стенки — 100 мм, крыши и пола — 100 мм, задних ворот — 80 мм. Фургон пятислойный, склеенный на вакуумном столе. В конструкции используются итальянская и немецкая фурнитура: четыре штанги и восемь петель. Дистрибьютор также устанавливает защиту задних фонарей, боковые выносные габариты и задние отбойники.

После выставки на машине планируют установить автономную холодильную установку Carrier Supra 850 с возможностью работы от сети 380 В. Внутри уже предусмотрена защита испарителя, чтобы его не повредили при перевозке туш.

НОВЫЙ ИГРОК НА РЫНКЕ МАГИСТРАЛЬНЫХ ПОЛУПРИЦЕПОВ: ЧЕМ УДИВИТ VOLLKRAFT?

Рынок полуприцепов в России переживает сдвиги. Уход европейских производителей, с одной стороны, и курс на импортозамещение, с другой, создали окно возможностей для новых отечественных брендов. Одним

из важных событий первого полугодия 2026 года стал выход на рынок Vollkraft — дочерней структуры ПАО «КАМАЗ», открывшей завод полного цикла во Владимирской области.

Бренд Vollkraft — это не переименование, а совершенно новая марка, под которой, как пояснил специалист отдела продаж ООО «Руат» Андрей Жарков, работает отечественный завод в городе Вязники Владимирской области. Что интересно, в компании не скрывали, что имеют прямое отношение к набережночелнинскому автогиганту. Хотя, по данным [Rusprofile.ru](https://rusprofile.ru), предприятие зарегистрировано ещё в 2024 году и за это время показывало убыток. В учредителях значатся известный рынку UzAuto Trailer и ООО «ССК» («Специализированная сервисная компания») — правопреемник ООО «Синерджи», учредителем которой является Людмила Трейтман. Её называют бенефициаром нескольких фирм, связанных с ПАО «КАМАЗ».

Предприятие создано на базе площадей бывшего завода «ОСВАР». Инвестиции в проект составили свыше 2,5 миллиарда рублей. Производство представляет собой комплекс полного цикла: от раскроя металла и роботизированной сварки до окраски, сборки и контроля качества. Создано 450 рабочих мест.

«Мощности рассчитаны на выпуск до 11 000 полуприцепов в год. До конца 2026 года мы рассчитываем произвести 1500 единиц продукции», — сообщил Андрей Жарков.

Ассортимент, который Vollkraft готов предложить рынку, охватывает все основные сегменты магистральных перевозок. Среди них четырёхосный полуприцеп-контейнеровоз Vollkraft 430.01 — одна из флагманских моделей линейки. Полуприцеп длиной 12,6 м способен перевозить практически все типы стандартных контейнеров длиной 20, 30 и 40 футов, включая варианты High Cube. Грузоподъёмность составляет 34 000 кг при снаряжённой массе 6 050 кг, полная допустимая масса — 40 050 кг. Четыре оси на пневматической подвеске, первая и вторая — подъёмные, с дисковыми тормозными механизмами. Они позволяют снизить износ шин и расход топлива при движении без груза.





Шторные полуприцепы представлены двумя основными модификациями. Трёхосный шторный полуприцеп Vollkraft 11025.01 имеет объём платформы 110 м³, а четырёхосный Vollkraft 11028.01 — это уже 16,5-метровая машина с объёмом кузова 110 куб. м. Грузоподъёмность достигает 39 500 кг при снаряжённой массе 8 500 кг, полная допустимая масса — 48 000 кг. Платформа вмещает 40 европоддонов и имеет фанерный пол в 30 мм. Шторные полуприцепы Vollkraft обеспечивают универсальность применения для различных типов грузов и возможность боковой, верхней и задней загрузки.

На рефрижераторную модель, как сообщил **Андрей Жарков**, устанавливают ХОУ Carrier Vector.

Один из ключевых вопросов, который волнует любого покупателя, — из чего сделан полуприцеп. Vollkraft предлагает покупателю выбор.

«Все полуприцепы будут комплектоваться осями как отечественного производителя (это "Плант" и "Ро-

стар"), так и премиум-продуктами SAF. Тормозная система используется сейчас Knorr-Bremse, впоследствии будет представлена как опция, так как основной будет Wabco», — пояснил г-н **Жарков**.

Говоря о дальнейших планах, он упомянул технологическое новшество: внедрение в конструкцию с 2027 года оцинкованной рамы. Это, по его словам, отличает машину от продукции конкурентов, так как увеличивает её эксплуатационный срок и повышает остаточную стоимость на вторичном рынке.

По весовым параметрам, как сообщил **Андрей Жарков**, будет две линейки: усиленные полуприцепы и облегчённые.

Особого внимания заслуживает уровень локализации. По словам представителя компании, он составит не менее 80%. Таким образом, продукт будет попадать под все субсидии и станет прямым конкурентом машинам ушедших с рынка европейских производителей.

Естественно, полуприцеп во время эксплуатации потребует ремонта и обслуживания. И здесь у Vollkraft есть серьёзное преимущество перед любым новым игроком: вхождение в структуру КамАЗа. Это даёт доступ к 220 сервисным станциям по всей России. Немаловажен и доступ к лизинговым программам головной компании.

Что касается возможной конкуренции с другими прицепными производствами КамАЗа, в частности с НЕФАЗом, то здесь, по словам представителя компании, сегменты разделены.

В условиях, когда многие производители ориентируются на серийные модели, Vollkraft делает ставку на гибкость. Как рассказал г-н **Жарков**, ставка показала высокий спрос на персональные решения.

«За первые два дня выставки мы уже получили предложение на приличный объём партии по индивидуальному заказу потребителя. Пришли люди, которые хотят контейнеровоз определённой формы, набор функций в



Выставка-форум по логистике,
коммерческому транспорту
и складскому оборудованию

27-29 октября 2026

Екатеринбург,
МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»

Бесплатный билет
по промокоду **IGRADER**

translogistica-ural.ru



Организатор



Международная
выставочная
компания

+7 (343) 226-04-29
tl-ural@mvk.ru



Транспортно-
логистические
услуги

Информационные
технологии
для логистики

Складские
технологии и
оборудование

Коммерческий
транспорт
и запчасти

реклама



шторных моделях. Мы, в отличие от заводов, которые давно находятся на рынке, можем что-то сейчас поменять в нашем производстве для каждого клиента», — пояснил специалист.

Отдельного упоминания заслуживает ещё одно направление, которое развивает Vollkraft. Особое внимание там уделяют освоению принципиально нового для российского рынка направления — производство мультисцепок (полуприцеп — сцепная тележка — полуприцеп), предназначенных для формирования автопоездов с использованием современных магистральных тягачей КамАЗ.

«НАРОДНЫЕ ТРАЛЫ» ОТ «МАНАК-АВТО»

В этом году особое внимание посетителей привлёк стенд завода «Манак-авто», входящего в группу компаний «Негабаритика» и расположенного в Старом Осколе Белгородской области. На выставку предприятие привезло две модели, вызвавшие живой интерес у профессиональной аудитории: хорошо зарекомендовавший себя четырёхосный полуприцеп MANAC 4S0U1N ULTRA и новинку — трёхосный полуприцеп MANAC 3S0U1N ULTRA.

Грузоподъёмность последнего составляет 39 000 кг при полной массе 49 000 кг. Собственная масса полуприцепа — 10 000 кг (с возможными отклонениями до 10% в зависимости от комплектации).

Телескоп полуприцепа обеспечивает изменение длины от 13 960 до 20 960 мм при рабочей площадке от 9520 до 16 520 мм. Ширина платформы, как и у четырёхосной модели, предлагается в двух вариантах — 2550 или 3050 мм, высота — 2210 мм. Погрузочная высота гуська под нагрузкой составляет 1260 мм в первом транспортном положении и 1300 мм — во втором; погрузочная высота платформы — 915 и 955 мм соответственно, а под нагрузкой — 895 и 935 мм. Высота седельно-сцепного устройства — 1080 мм в первом положении и 1120 мм — во втором. Длина гуська — 3750 мм со скосом, радиус ометания — 2000–2050 мм. Техническая нагрузка на каждую из трёх осей — 11 000 кг, нагрузка на гусак — 16 000 кг.

Четырёхосный полуприцеп MANAC 4S0U1N ULTRA, представленный на выставке, относится к классу низкорамных раздвижных тралов. Его грузоподъёмность составляет 47 300 кг при полной массе 59 800 кг. Собственная масса полуприцепа — 12 500 кг

(с возможными отклонениями до 10% в зависимости от комплектации).

Телескопическая конструкция рамы обеспечивает рабочую площадку длиной от 11 130 до 19 130 мм, а общая длина полуприцепа варьируется от 15 580 до 23 580 мм. Ширина платформы предлагается в двух вариантах — 2550 или 3050 мм. Погрузочная высота платформы в транспортном положении составляет 915 мм, а под нагрузкой снижается до 895 мм. Высота седельно-сцепного устройства в транспортном положении под нагрузкой — 1080 мм. Длина гуська — 3720 мм со скосом, а радиус ометания, техническая нагрузка на оси и на гусак идентичны параметрам новинки. Эта модель, по словам представителя завода, уже успела зарекомендовать себя как надёжное решение для перевозки тяжёлых и негабаритных грузов.

Как пояснил менеджер по выставочной деятельности АО «Манак-авто» Кирилл Гоц, полуприцепы предприятия имеют в профессиональной среде неофициальное название «народный трал». И это не случайно.

«Почему? Потому что каждый день системно мы осуществляем сбор обратной связи, грубо говоря, именно у водителей», — подчеркнул он.

comtrans

ВЫСТАВКА. ФОРУМ. ТЕСТ-ДРАЙВ

Россия, Казань
МВЦ «Казань Экспо»

22-25/09/2026

www.comtransexpo.ru

реклама

Организатор:



Место проведения:



При поддержке Министерства
промышленности и торговли
Республики Татарстан

ПОЛУЧИТЬ БИЛЕТ



ПРОМОКОД
COMTRANS26977



Такой подход позволяет заводу постоянно находиться в поиске решений, учитывающих интересы двух ключевых сторон. По словам г-на Гоца, философия предприятия можно разделить на две части. Первая — это создание полуприцепа с максимальной ликвидностью для собственника, и вторая — наибольшее удобство и безопасность, что важно для водителя. Эта двуединая задача определяет все конструкторские решения, которые реализованы в продукции «Манак-авто».

Взглянув на представленные на стенде образцы, можно убедиться, что идеология компании находит подтверждение в каждой детали. Песочное напыление на лакокрасочном покрытии погрузочной платформы существенно уменьшает скольжение и увеличивает трение, что очень важно при работе в условиях повышенной влажности или на наклонных поверхностях. Управление стробоскопами, маяками и подъёмом осей происходит дистанционно при помощи пульта из кабины тягача. Поэтому у водителя нет необходимости покидать кабину в опасных условиях. А при использовании приставных аппарелей в комплектации они из-

влекаются только на правую сторону — решение, которое, по словам представителя завода, усиливает безопасность не только водителя, но и груза и самой техники.

Особого внимания заслуживает использование африканского железного дерева азобе (лофиры крылатой, — прим. ред.) для настила платформы. По словам представителя завода, оно настолько прочное и крепкое, что даже тонет в воде. Благодаря повышенному проценту использования высокопрочной стали, полуприцепы «Манак-авто» уверенно справляются с нагрузками даже на предмаксимальных и максимальных заявленных значениях.

Для создания полуприцепов применяют металл от НЛМК и «Северстали». При этом по некоторым моделям, включая балковозы и лопастровозы, процент локализации превышает 85%, а по отдельным узлам замена без потери качества невозможна в принципе.

На стенде были представлены полуприцепы с осями BPW — эталонными, по словам представителя завода, на сегодняшний момент.

«И мы с уверенностью даём гарантию и на наши полуприцепы, на эти комплек-

тующие как для себя, так и для водителей и для владельцев, что действительно для нас важно, ценно и вызывает гордость», — заявил Кирилл Гоц.

При этом клиент может выбрать между осями BPW и SAF — последние устанавливают на комплектации чуть попроще. Тормозная система — Wabco, электрика — преимущественно Wabco и липецкая «Атланта».

«Казалось бы, наши ребята. Мы всегда за то, чтобы повышать уровень локализации, поддерживать русское производство, российское, прошу прощения. Но, ещё раз говорю, у нас очень жёсткое правило: если мы не можем заменить деталь без потери качества, мы это не делаем», — подчеркнул менеджер.

Касательно стоимости владения и окупаемости представитель завода пояснил, что модельный ряд предприятия включает трёх-, четырёх-, пяти- и семиосные полуприцепы, балковозы, лопастровозы и вездеходы. Основные модификации — «Ультра» (представленные на выставке) и «Про». Стоимость трёхосного полуприцепа начинается от 7 миллионов рублей и может варьироваться в зависимости от дополнительных опций. По каждой модели цена рассчитыва-

JAC
MOTORS

Надежный инструмент для вашего бизнеса

JAC N120X

Грузоподъемность шасси
до 8 тонн

Мощный двигатель
объемом 4,5 л

3 колёсные базы
для любых задач

МКПП или **АКПП**
на выбор

Сертифицирован
для российского рынка

Более **85** дилерских
центров и СТО





ется индивидуально с учётом пожеланий заказчика.

«Мы не за самую низкую цену. Мы за ту стоимость, которую мы, как производитель, готовы вплоть до математических обоснований довести до нашего клиента, потому что есть та переплата, которая конвертируется в вашу прибыль, в ваше спокойствие и в уверенность в том, что техника от завода "Манак-авто" будет действительно работать безотказно», — объяснил представитель компании.

Особое внимание на стенде компании было уделено готовности идти

навстречу клиенту в вопросах доработки техники.

«Нашу продукцию можно с гордостью назвать iPhone 17 Pro среди всех остальных полуприцепов. Почему? Потому что мы используем те составляющие, комплектующие, детали, узлы, которые направлены на максимальную ликвидность и позволяют тралу работать как можно дольше без замены, без ремонта», — резюмировал Кирилл Гоц.

И, судя по тому интересу, который проявили посетители ComVex-2026 к стенду «Манак-авто», эта оценка на-

ходит живой отклик у профессионалов рынка.

НОВЫЕ РЕШЕНИЯ «ТВЕРЬСТРОЙМАШ» ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ТЯЖЁЛЫХ ГРУЗОВ

Завод «Тверьстроймаш» представил две новинки: раздвижной полуприцеп ARL35 серии RAPID и технику под новым брендом TVERMAX, ориентированную на сегмент тяжёлых перевозок.

Премьера линейки RAPID стала ответом на ужесточение контроля весогабаритных параметров на дорогах. Четырёхосный раздвижной полуприцеп ARL35 относится к классу ультралёгких тралов и имеет снаряжённую массу 10,5 т. Такое решение позволяет перевозчикам сохранять полезную нагрузку при соблюдении нормативов и минимизировать риски штрафов на автоматических пунктах контроля. Конструкция выполнена с приоритетом на снижение собственной массы без потери прочностных характеристик и ресурса.

Вторым направлением стал бренд TVERMAX — совместный проект «Тверьстроймаш» и Faymonville. В линейку входят 4-, 5- и 6-осные полуприцепы, собираемые из европейских комплектующих. Конструкция адаптирована к эксплуатации в российских дорожных и климатических условиях с учётом опыта производителя на внутреннем рынке.

Сервисная инфраструктура компании включает собственную ремонтную базу и сеть из более чем 100 авторизованных сервисных станций в России и странах СНГ, что обеспечивает сопровождение техники на протяжении всего срока эксплуатации.

Экспозиция завода на выставке собрала аудиторию перевозчиков, работающих в сегменте негабаритных и тяжёлых грузов. В диалогах с представителями отрасли поднимались вопросы собственной массы полуприцепов, прохождения весогабаритного контроля и экономической эффективности эксплуатации техники. В компании отмечают, что сразу после презентации модель ARL35 начала поступать в автопарки заказчиков, что подтвердило спрос на облегчённые решения в сегменте тяжеловозной техники.



ДЕЛО СПЕЦТЕХНИКИ

Национальный форум по спецтехнике
и коммерческому транспорту НАДДиПС
при стратегическом партнерстве
Авито Спецтехника

**29 СЕНТЯБРЯ -
1 ОКТЯБРЯ**



Лукойл Арена

реклама



Национальная Ассоциация
Дилеров, Дистрибьюторов
и Производителей Спецтехники

 **Avito**
Спецтехника

+7 (495) 927-49-07 info@naddips.ru

naddips.delo-spectechniki.ru



РОСДОРТЕХ

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ И ОЦЕНКИ





СОСТОЯНИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ



WWW.ROSDORTEH.RU

реклама



СЕРВИСМЕНЫ

РЫНОК ГСМ В РОССИИ МЕНЯЕТСЯ

Российский рынок моторных масел переживает потрясения. Уход западных брендов, внедрение обязательной маркировки «Честный знак», развитие параллельного импорта и стремительный рост онлайн-каналов продаж — все эти факторы в совокупности меняют правила игры для производителей, дистрибьюторов, сервисных предприятий и конечных потребителей. Разбираемся, что происходит на рынке ГСМ сегодня и какие перспективы открываются перед отечественными игроками.

Текст: Артём Щетников

Фото: ru.freepik.com



ПАРК СТАРЕЕТ, РЫНОК МЕНЯЕТСЯ

Активный автопарк России сегодня составляет около 31 миллиона автомобилей, которым требуется регулярное техническое обслуживание. Как отмечает управляющий директор ООО «Индекс» (аналитическое агентство INDEX) Виталий Кравец, число транспортных средств стабилизировалось и начнёт расти только при условии продаж больше 1,5 млн машин в год.

Ключевая тенденция — старение автопарка. Практически треть активных автомобилей — это машины старше 15 лет. И именно возраст влияет на рынок масел.

«Чем больше пробег, тем больше потребление. Понятно, что неоднозначные ситуации будут, когда потребитель хочет более дорогой или дешёвый продукт, разные объёмы

двигателя, где различное количество масла требуется. Но в целом всё зависит от пробега», — поясняет г-н Кравец.

Среднее количество замен смазочных материалов в год растёт именно из-за старения парка. По данным агентства INDEX, объём этого рынка составляет примерно 152 миллиона литров, а по доливу — около 21 миллиона литров. При этом 70% владельцев техники производят замену масла один раз в год и лишь 25% — два раза.

Отдельного внимания заслуживает сегмент автомобилей, которые вообще не посещают сервисные станции. Виталий Кравец приводит тревожную статистику, согласно которой 21% автовладельцев за год ни разу не пользовались услугами СТО, предпочитая самостоятельно сливать отработку и заливать новую смазочную жидкость.

«ЧЕСТНЫЙ ЗНАК»: СИСТЕМНЫЙ ШОК И ЦЕНА ВОПРОСА

Внедрение обязательной государственной системы маркировки «Честный знак» для моторных масел и смазочных материалов стало одним из наиболее значимых событий для российского рынка. Главная цель — борьба с контрафактом, доля которого, по предварительным данным, достигала внушительных 30-50% от общего объёма продаж. По словам экспертов, теневой оборот моторных масел ежегодно наносил экономике России ущерб в 68 миллиардов рублей.

Маркировку внедряли поэтапно: с 1 марта 2025 года проводили регистрацию участников рынка; с 1 сентября 2025 года вступило в силу требование об обязательном нанесении кодов на продукцию; с 1 апреля 2026 года необходимо передавать данные



о движении каждой единицы товара. С этого момента продать канистру масла без сканирования Data Matrix («дата матрикс» — уникальный штрих-код товара с криптографической подписью) стало невозможно: касса просто не пробьёт чек.

Однако переход на новую систему учёта не обошёлся без серьёзных последствий для бизнеса. Основным следствием стало существенное увеличение как капитальных, так и операционных затрат для всех участников цепочки поставок: от производителей и импортёров до розничных продавцов.

Стоимость одного кода Data Matrix, установленная государством, составляет 50 копеек без учёта НДС (60 копеек с налогом). Хотя эта сумма кажется незначительной, при массовом производстве она становится существенной. Для крупного производителя, выпускающего миллионы единиц продукции в год, дополнительные расходы становятся критическими, особенно для товаров с низкой маржинальностью.

Инвестиции в оборудование также варьируются в зависимости от масштаба бизнеса. Для малой розничной точки бюджет на одну точку продаж мог составить от 10 до 20 тысяч рублей. Для оптовых складов и производств — от 100 до 250 тысяч рублей, а для крупных автоматизированных производственных линий — от 1 до 3 миллионов рублей и более.

«В 2025 году мы приступили к маркировке остатков. У нас было порядка уже более 75 предприятий в нашей сети. Отдать на откуп каждому предприятию самостоятельно заниматься маркировкой остатков — это было бы, наверное, глупо. Со стороны управляющей компании создали специальный чат для поддержки (372 участника), подготовили специальные инструкции и контролировали настройку оборудования, схему регистрации в "Честном знаке"», — делится опытом внедрения маркировки **заместитель директора по продажам ООО «Автокомплекс «ЕвроАвто» Роман Дунин.**

По его расчётам, на внедрение штрихкодов системы остатков у компании ушло 25 тысяч часов рабочего времени. При средней зарплате в 100 000 рублей в месяц на каждого сотрудни-



Foto: ru.freepik.com

ка выходило где-то 529 рублей в час. Только на задействованный персонал ушло 13 миллионов рублей, приводит цифры эксперт. Одна наклейка обошлась в 125 рублей.

«Я не знаю, много или мало. Обсуждались с коллегами, у кого-то эти расходы меньше. Но такая сумма наше высшее руководство очень сильно напугала», — резюмирует г-н **Дунин.**

Одной из главных проблем стало требование маркировать весь существующий товарный запас. Сроки были жёсткими: производители и оптовые компании должны были это сделать с остатками до 31 октября 2025 года, а импортёры — до 30 ноября 2025 года. Это создавало колоссальную нагрузку на склады.

«На момент маркировки остатков были длительные паузы со стороны "Честного знака". Ошибки возникали как со стороны системы, так и в нашем программном обеспечении», — вспоминает **Роман Дунин.**

Эксперт Координационного совета при Общественной палате РФ по развитию и безопасности электронной торговли **Владимир Гримайло** оценивает совокупное удорожание, связанное с маркировкой, в 10–30% от таможенной себестоимости товара.

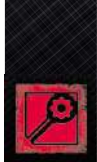
ДВОЙСТВЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА

В условиях массового ухода с российского рынка западных производи-

телей моторных масел: Shell, Mobil, Castrol, Total — ключевой схемой, позволившей сохранить доступность популярных брендов, стал параллельный импорт. Правительство легализовало его, включив соответствующие товары в перечень разрешённых к ввозу. Минпромторг расширил список, добавив, в частности, масла нескольких брендов.

Главное преимущество параллельного импорта — сохранение ассортимента для потребителей, привыкших к определённым маркам. Однако эта схема сопряжена со значительными рисками. Во-первых, невозможно гарантировать, что продукция произведена на одном заводе и по одной рецептуре. Состав масла может отличаться, что создаёт риск несовместимости и потенциального повреждения двигателя. Во-вторых, существует риск получения контрафакта под видом оригинальной продукции. В-третьих, маркировка товаров, поступающих по параллельной схеме, является нетривиальной задачей, повышающей вероятность ошибок при регистрации кодов.

«Верхнюю планку цены задаёт параллельный импорт, который подразумевает под собой оригинальные бренды, покинувшие рынок. Происходит снижение верхней границы цены из-за перенасыщенности рынка предложением. Каждый, кто считает, что он может привезти оригинальный



продукт и начать здесь торговать, уже это сделал. Все переполнили склады одними и теми же номенклатурами, залили этими маслами все онлайн-каналы», — отмечает генеральный директор ООО «Индекс» (аналитическое агентство INDEX) Павел Лунин.

«Безусловно, с учётом требований к маркировке нужно выстраивать добросовестный импорт. Это единственная стратегия, которая имеет какую-то перспективу. Серые поставки, попытки обходных путей с "Честным знаком" работать не будут», — подчёркивает Владимир Гримайло.

Между тем маркетплейсы стали одним из ключевых каналов сбыта моторных масел. По данным агентства INDEX, в 2025 году впервые количество автовладельцев, ку-

пивших там хотя бы что-то для машины, превысило количество покупателей в специализированных интернет-магазинах.

«Более 50 000 тонн автомобильных масел было продано в 2025 году продавцами на площадке OZON. 17% покупок на маркетплейсе OZON — это трансмиссионные масла», — приводит цифры руководитель группы «Авто Мото» ООО «Интернет решения» (Ozon) Павел Архангельский.

«В целом рост 2025 года по сравнению с 2024 годом составил более 60%. Средний чек также вырос на 21%. Количество продавцов у нас также выросло на 21%», — добавляет руководитель группы ГСМ, автохимии и автомобилей ООО «Вайлдберриз» (Wildberries) Александр Солонишкин.

По его словам, основной фактор успеха на маркетплейсах — скорость доставки. В 2025 году доля работы со склада Wildberries составляла 23%, в 2026 году — уже 40%.

Однако для сервисных предприятий и продавцов ГСМ маркетплейсы не столько конкурент, сколько инструмент. Как поясняет Павел Архангельский, «Озон» предлагает использовать свою площадку как логистического оператора. То есть покупка идёт полностью на стороне интернет-магазина продавца, а маркетплейс оказывает услугу доставки.

«Для сервиса маркетплейсы кажутся, на первый взгляд, каким-то врагом. Но я бы рекомендовал попытаться сделать коллаборацию. Вы также можете реализовывать свои товары там. Это даёт невероятный рост продаж», — разводит мысль Владимир Гримайло.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА МАСЕЛ ДЛЯ СПЕЦТЕХНИКИ

Как отмечает директор по исследованиям розничного рынка ООО «Би Ту Экс» (агентство B2X) Денис Бухтин, ёмкость всего рынка смазочных материалов в России, включая промышленные сегменты и коммерческий транспорт, составляет около 1,8 миллиона тонн.

«Рынок промышленных и коммерческих масел менее всего подвержен изменениям. Если говорить про промышленные сегменты, здесь разнонаправленно. Машиностроение в целом показывает снижение, а ряд областей наоборот, растёт. Также влияют на это и тендеры, например закупка тех же автобусов, и мы видим, что есть уменьшение, потом резкий взлёт», — поясняет эксперт.

Для предприятий, эксплуатирующих парки спецтехники, выбор моторного масла — вопрос не только экономии, но и надёжности. Российские производители, включая «Лукойл», «Роснефть» и Sintec, гарантируют стабильность поставок и уверенность в подлинности продукции. Отечественные смазочные материалы более доступны по цене, и многие из них созданы с учётом спецификаций зарубежных автопроизводителей.

К слову, эксперты отметили, что если до 2022 года в России домини-





РЕНТАЛПРОФИ

Х ЮБИЛЕЙНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ АРЕНДНЫХ И СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

23-25 сентября | СОЧИ

НЕТВОРКИНГ
АНТИКРИЗИСНЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЕБАТЫ



НААСТ

НАЦИОНАЛЬНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
АРЕНДОДАТЕЛЕЙ
СТРОИТЕЛЬНОЙ
ТЕХНИКИ

ПОДРОБНЕЕ О ФОРУМЕ:



Координатор форума
Валерия Кацарская
Тел.: +7 (938) 122-21-71
e-mail: rp@rentalprofi.ru



реклама

22-23 сентября 2026

Санкт-Петербург, КЦ «ПетроКонгресс»



Транслогистика
Санкт-Петербург

12-я конференция

ТрансЛогистика Санкт-Петербург



Международная
Выставочная
Компания

Организатор — компания MVK
Офис в Санкт-Петербурге

**Принять участие
в конференции:**

+7 (812) 564 64 36
conference@mvk.ru

Подробнее
о конференции:

translogistica-spb.ru

18+

реклама

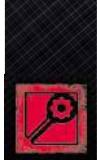


Фото: rufreepk.com

ровали западные гиганты: Shell, Mobil и Castrol, — то теперь лидирующие позиции заняли отечественные компании. По данным аналитиков, первые места в сегменте синтетических масел занимают компании Sintec и «Лукойл», вместе контролирующие около 56,4% рынка, причём их доля за год выросла на 4,3 процентных пункта. В топ-5 также входят Rolf, «Роснефть» и Takayama.

«Shell, Mobil, BP, Castrol достаточно сильно за последние три года, если сравнивать с 2022 годом, упали в узнаваемости. При этом у нас подтягиваются наши локальные бренды. "Лукойл" у нас знаком абсолютно всем», — отмечает изменения в узнаваемости торговых марок **Виталий Кравец**.

Однако, по его словам, работа по продвижению отечественных названий в сегменте для массовых пользователей (B2C) оставляет желать лучшего, хотя в корпоративном направлении (B2B) успехи весьма сильны. Тем не менее в условиях, когда привычные западные бренды ушли или представлены через параллельный импорт, у потребителей возникают вопросы доверия к появившимся на рынке маркам.

«На Петербургском экономическом форуме в одном из докладов фигурировала тема перехода от экономики внимания к экономике доверия. Если раньше выигрывал тот, кто громче всех кричит о своих рекламных пре-

имуществах, сейчас выбирают тот бренд, который транслирует выгоды сотрудничества через создание экспертного подхода и сообществ», — отмечает **бренд-менеджер ООО «Эникс» (российского производителя смазочных материалов Enix) Мария Нестерова**.

Она приводит данные одной из консалтинговых организаций, согласно которым доверие к бренду у покупателей стало фактором выбора наравне со стоимостью и качеством товара. Между тем ценовая ситуация на рынке остаётся одной из самых нестабильных. По данным международного консалтингового агентства Mordor Intelligence, в 2024 году российский рынок моторных масел составил около 470 миллионов литров. К 2031 году он может вырасти до 487 миллионов литров. Среднегодовой рост рынка оценивается в 12%.

Тем временем цены продолжают расти. По словам **руководителя бренда Tamashi ООО «Вертекс групп» Константина Ожогина**, за первый квартал 2026 года себестоимость производства выросла на 32%. Из них 15–17% компания компенсирует из маржи, оптимизируя затраты. В марте 2026 года эксперты предупреждали, что моторные масла в России могут подорожать на 5–15%, а европейская продукция — на 15–30%.

Основные причины роста цен — увеличение операционных издержек,

связанных с внедрением маркировки, рост стоимости базовых масел и присадок (за последние 12–24 месяца рост цен на них достигал 50%), а также глобальные геополитические факторы. Как отмечает **Павел Лунин**, расходы производителей растут, а нижняя планка цены не изменяется. Вопрос, на чём они зарабатывают, остаётся открытым.

ЧТО ЖДЁТ РЫНОК В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ?

Подводя итоги, можно выделить несколько тенденций, которые будут влиять на развитие российского рынка моторных масел в обозримом будущем. Во-первых, это дальнейшее укрепление позиций российских брендов. Уход западных гигантов спровоцировал рост отечественных производителей, которые продолжают расширять ассортимент и укреплять доверие потребителей.

Во-вторых, развитие онлайн-каналов продаж. Маркетплейсы будут играть всё более важную роль в сбыте продукции. В-третьих, параллельный импорт останется сложным элементом рынка, обеспечивая доступ к брендам, которые не имеют официальных представителей в России. Одновременно эта схема усложняет контроль за качеством и подлинностью. Как отмечает **Владимир Гримайло**, рынок обелается, он вымывает серых игроков и маленьких поставщиков, которые пытались возить товар без должного таможенного оформления.

«Вся перспектива только на максимальную прозрачность, достоверные бухгалтерский учёт и таможенное оформление. Но как раньше работать уже точно не получится», — считает эксперт.

Рынок стал более структурированным, технологически оснащённым и сфокусированным на внутренних производителях. Потребитель, в свою очередь, получил реальную возможность проверить подлинность продукта и снизить риски покупки контрафакта. Несмотря на сохраняющуюся неопределённость в отношении цен и будущих шагов ушедших брендов, можно с уверенностью сказать, что российский рынок моторных масел вышел на новый этап своего развития. ■

18–21 августа 2026 г.
Москва, «Крокус Экспо»



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



При поддержке



РЕКЛАМА



СЕРВИСМЕНЫ

ОТ ПОСРЕДНИКА К ПРОИЗВОДИТЕЛЮ: КАК РОССИЙСКИЙ БРЕНД SVANCER АДАПТИРОВАЛСЯ К РЫНКУ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Поддерживать рабочее состояние парка техники — главная задача любого предприятия. Одну из ведущих ролей здесь играет выбор масел и смазочных материалов. Они отвечают за жизнедеятельность всех систем грузовиков, которые работают в очень жёстких условиях: при высоких нагрузках, долгих рабочих циклах, экстремальных температурах. Кажется, что об этом знает всё и даже больше генеральный директор ООО «Аверс» (бренд SVANCER) Андрей Александрович Ушаков. В беседе с нашим изданием руководитель не только поделился историей создания отечественного бренда автомасел, но и дал несколько советов по выбору продукта для тяжеловесов.



Андрей Ушаков,
генеральный директор
ООО «Аверс» (бренд SVANCER)



— *Ваша компания присутствует на рынке уже 13 лет. Как вы пришли к выпуску собственного продукта, на какого потребителя ориентировались?*

— В 2013 году мы начинали с реализации других известных брендов, через несколько лет оформилась идея укоротить цепочку от производителя до клиента, минуя дистрибьюторов и других посредников. Тем более на тот момент мы обладали достаточным уровнем компетенций в области смазочных материалов. В 2020 году мы начали выпуск собственных продуктов, отвечающих высоким международным стандартам качества по API, ACEA, ILSAC, включая требования ISO 9001-2015 (American Petroleum Institute — Американский институт нефти; Association de Constructeurs Européens d'Automobiles — Ассоциация европейских производителей автомобилей; International Lubricant Standardization and Approval Committee) — Международный комитет по стандартизации и апробации моторных масел; International

Organization for Standardization — Международная организация по стандартизации). Как показали события последующих лет, это было очень своевременное решение. Сегодня наши клиенты — промышленные предприятия, транспортные и добывающие компании, мы работаем на широкую аудиторию как корпоративных, так и розничных потребителей.

— *Насколько, на ваш взгляд, изменился рынок масел за последние пять лет? Какие решения сегодня необходимы производителям для вывода конкурентоспособных продуктов?*

— Рынок масел в России очень большой и оценивается в сотни миллиардов рублей, и даже после ухода с него части европейских и западных брендов конкуренция не только не уменьшилась, но и увеличилась. Крупные нефтекомпании нарастили выпуск и расширили линейки, в том числе для новых типов техники. Кроме того, появились игроки из Китая, Индии, Турции, ОАЭ. Даже при

сокращении официальных поставок европейских брендов каналы параллельного импорта и локальные дистрибьюторы поддерживают присутствие зарубежных продуктов, формируя дополнительную конкуренцию. В таких условиях важно проявлять гибкость, уметь адаптироваться к столь динамичным переменам и выводить продукты, которые займут определённую нишу. Наша цель сегодня — не просто продавать свои масла, смазки или антифризы, а стать надёжным партнёром для клиента на долгую перспективу.

— *Расскажите, какие шаги для повышения доверия клиентов вы предпринимаете?*

— В первую очередь мы стараемся гибко сочетать достаточно демократичную цену и высокое качество. Его обеспечивают проверенные мировые технологии. В процессе брендинга (смешивания) мы берём базовое масло от известных производителей («Лукойл» и «Газпром»), добавляем к нему пакет



присадок и другие компоненты, чтобы получить масло с заданными свойствами: нужной вязкостью, устойчивостью к высоким температурам, защитой от износа. Сегодня мы выпускаем более 1500 тонн продукции в месяц, в том числе произведённой по заказу, с определёнными характеристиками. За контроль стабильности качества отвечает наша лаборатория, которая отслеживает каждую партию с помощью целого спектра анализов. И, если специалисты обнаружат несоответствие заданным параметрам, это масло не появится на полках. Кроме того, у нас очень строгий входной контроль базовых масел. С поставщиками, которые грешат примесями, загрязнениями или большим количеством воды, нам не по пути. Такой подход позволяет нам быть уверенными в продукции SVANCER и повышать доверие к отечественному бренду. Приятно отметить, что это даёт результат: качество нашего товара оценивают как государственные учреждения России, так и потребители из стран СНГ, Азии, Африки.

— Скажите, насколько сложно сейчас вывести новый продукт на рынок и чем можно удивить современного потребителя?

— Несмотря на кажущуюся консервативность рынка, изменения в нём происходят постоянно, они не резкие, но время диктует их. Мы постоянно отслеживаем актуальные направления, дорабатываем рецептуру и находимся в поиске новых решений и ниш. К примеру, нельзя не заметить один тренд — повсеместное замещение европейской техники китайской. Адаптация смазочных жидкостей к ним — своего рода вызов для производителя, так как то, что подходит к российским, американским или европейским машинам, не всегда

применимо к новым типам оборудования и техники. В 2024 году мы решили расширить линейку и вывели на рынок моторное масло для грузовых авто с пометкой HD (heavy duty от англ. «тяжёлый режим»). Эта серия предназначена для минимизации процента выгорания масла при сильных нагрузках. Первый замес не прошёл испытания в лаборатории, но мы не сдавались. Специалисты продолжали высчитывать оптимальные пропорции, и в результате нескольких итераций достигли нужных показателей качества. Можно сказать, масло в сильнонагруженных машинах практически не выгорает, за время, прошедшее с выпуска первой партии, мы не получили ни одного нарекания к продукту.

— С какими вызовами сегодня сталкиваются производители масел и смазочных жидкостей? Как это сказывается на потребителе?

— В первую очередь это глобальные перемены в мире, экономическая обстановка. В связи с проблемами в Ормузском проливе возникали перебои с базовыми маслами, сейчас тоже есть трудности, местами угроза дефицита. Конечно, это сказывается и на цене у всех производителей: они едва ли не ежедневно поднимаются. В такой ситуации достаточно трудно удерживать тот порог цены, который мы задали, иначе сами уйдём в минус, однако переходить на дешёвые составляющие, непроверенных поставщиков ради снижения цены мы не будем. Потребитель сегодня предъявляет высокие требования не только к качеству, но и к сервису. Поэтому наши опытные специалисты готовы оказать помощь на всех этапах производства и продаж. SVANCER имеет широкую дилерскую сеть, которая охватывает более 47 регионов РФ, а доставку мы осуществ-

ляем ежедневно с помощью четырёх грузовых корпоративных автомобилей.

— И напоследок дайте пару советов нашим читателям, на что обратить внимание при покупке, чтобы не нарваться на контрафакт?

— Во-первых, приобретайте только у официальных поставщиков или у производителей. К примеру, специалисты SVANCER работают напрямую с клиентом и постоянно находятся на связи по любым вопросам, касающимся наших продуктов. Во-вторых, обращайте внимание на цену: в погоне за экономией некоторые компании берут дешёвые и некачественные компоненты, которые просто могут вывести из строя технику. Слишком низкая стоимость бочки масла должна насторожить. В-третьих, не поленитесь проверить документы или сертификаты на продукцию у дилера, дистрибьютора. Выбирая официального представителя бренда, вы получаете гарантированное качество товара и исполнение обязательств. Мы несём полную ответственность за свой продукт, который при правильной эксплуатации раскрывает весь потенциал техники. А, если у вас до сих пор остались сомнения, приезжайте к нам на завод, всё расскажем и покажем, как мы производим наши масла, а также поможем с выбором оптимального продукта для вашего парка.



Тел: +7 495 137-55-21
sales@svancer.ru
svancer.ru



На правах рекламы



ИСПЫТАТЕЛИ



Испытатель:
Алексей Кондратенко,
руководитель отдела
продаж коммерческих
автомобилей ООО
«Джак-центр Красноярск»

JAC N120X: адаптация продолжается

Наше первое знакомство с JAC N120 состоялось 9 лет назад. Свои впечатления об этой модели мы опубликовали в № 4 (22) за 2017 год. За несколько лет российская дистрибуция бренда собрала выявленные потребителями проблемы и поступалась на завод. В 2024 году в Россию стали поступать грузовики с модернизированной конструкцией. Конечно же, мы не стали отказываться от предложения опробовать обновлённую машину.



ПЕРВЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ

Ещё на подходе к дилерскому центру в глаза бросается, что модернизированное поколение спереди больше не походит на Isuzu. Кабина получила новую пластиковую облицовку со светодиодными фарами и ходовыми огнями, хромированную решётку радиатора с противомоскитной сеткой, подогрев зеркал заднего вида, противотуманки в бампере.

Вариантов колёсных баз по-прежнему три, нам досталась самая длинная – 5,3 м. Грузовик сохранил паспортную полную массу в 11,8 т, что позволяет ездить, не регистрируясь в системе «Платон». Естественно, запас прочности рассчитан на куда большую грузоподъёмность, нежели разрешённая на бумаге в 7,9 т.

«На этом шасси установлена бортовая алюминиевая платформа высотой 60 см с евротентом, укомплектованная задними металлическими дверьми и оцинкованной фурнитурой. Чтобы подняться внутрь, есть выдвижная лестница. Вдоль стенок разместили закладные подконики, к которым присоединены деревянные планки для удержания груза. В полу из влагостойкой фанеры с противоскользящим покрытием установлены такелажные кольца», – показывает руководитель отдела продаж коммерческих автомо-

билей ООО «Джак-центр Красноярск» Алексей Кондратенко.

Примечательно, что сдвижными сделали не только стенки, но и потолок. Это увеличивает варианты загрузки. В фургон объёмом 45 кубометров входит до 17 европалет.

А мы идём осматривать шасси со всех сторон. С левой стороны на конце рамы размещён закрытый инструментальный ящик. За ним, ровно посередине, на традиционном для многих моделей грузовых авто – запасное колесо.

Ходовая часть не изменилась: неразрезной задний мост, соединённый с рессорной подвеской. Зато диаметр колёс стал меньше: вместо шин 22 дюймов машину теперь комплектуют 19-дюймовой резиной.

Также на левой части рамы конструкторы разместили топливный бак из «крылатого» металла. По сравнению с прежним поколением JAC N120, он стал больше на 10 литров. Рядом находится ёмкость для столь нелюбимой водителями AdBlue. Отметим, что дистрибьютор разрешает дилерам отключать систему нейтрализации выхлопных газов с использованием раствора мочевины без потери гарантии. Её срок, кстати, составляет 200 000 км пробега.

Около баков находится топливный фильтр Fleetguard. Над передним левым подкрылком установили блок предохранителей. Он, конечно, закрыт и соответствует международному стандарту защиты IP67, но, по нашему мнению, место для размещения спорное – как минимум из-за своей схожести со ступенькой. Кроме того, на гравийной дороге пластиковое дно окажется под обстрелом камней. Но дилер клятвенно заверяет, что проблем пока не было.

Чуть выше – красный рычажок отключения массы, что увеличило удобство для водителя. Сверху за кабиной поместили ёмкость для охлаждающей жидкости.

Напротив неё с правой стороны находится воздушный фильтр. Сразу за ним к раме прикреплён закрытый отсек для аккумуляторов на 120 А·ч, далее следуют два пневмобаллона.

На крыше кабины присутствует обтекатель, так что «штора» не будет сильно мешать сопротивлению воздуха во время движения. Что ж, пора уже и за руль. Дверцы распахиваются легко, лестница с прорезиненным покрытием. Порадовала реализация входа, как у тягачей, то есть водитель может оставить грязную обувь на подножке и спокойно закрыть дверь.



ОБ ЭКСПЛУАТАЦИИ

Поднявшись на рабочее место водителя, сразу подмечаем попытку и рыбку съесть и косточкой не подавиться. То есть найти компромисс между комфортом и сохранением доступной цены. Панель приборов визуально не изменилась, всё те же аналоговые показатели скорости и оборотов мотора, между которыми есть цифровой дисплей с показаниями бортового компьютера и настройками. Рулевая колонка с управлением круиз-контролем и аудиосистемой по-прежнему регулируется по вылету и наклону, кресло шофёра с подлокотником с 2022 года на пневмоподвеске, пассажирские сиденья остались теми же жёсткими табуретками. Полноценно разместить матрас, сложив спинки, можно. Но лежащий человек будет ощущать торчащий рычаг ручного тормоза. С двух сторон спального места оставили окна-форточки. Под крышей над водительским и пассажирским местами есть ниши для документов. Между сиденьями – подстаканники, причём разного раз-

мера, так что шофёру и экспедитору придётся покупать кофе в стаканах неодинакового объёма. Немного изменилась компоновка на торпедо машины, но это в основном относится к расположению воздуховодов. Магнитола и управление параметрами обдува не изменились. Кстати, кондиционер входит в базовую комплектацию. Отдельно в дилерском центре подчёркивают адаптацию к зимним условиям эксплуатации. Для морозных температур сделали дополнительную теплоизоляцию, установили подогрев топливного фильтра, влагоотделитель, морозостойкие уплотнители на стёклах и дверях, а также шланги и мощный «фен» в салоне. Наличие электрического ТЭНа в картере ДВС перекочевало из прошлых поколений. Пожалуй, самое важное изменение – под кабиной. Там вместо Cummins ISF3.8S5168 объёмом 3,8 литра, мощностью 166 л. с. теперь стоит турбодизель ACPL B4.5EV210 на 206 «лошадок». Силовой агрегат производят на совместном предприятии Anhui

Cummins Power, так что можно быть уверенным в правильно подобранных для конкретной модели характеристиках. Крутящий момент достигает 740 Н·м в «зелёной» зоне от 1200 до 1800 оборотов в минуту.

«Очень надёжный и ремонтпригодный. За счёт интеркулера (intercooler, промежуточного охладителя) обеспечено эффективное охлаждение даже в лютую жару. У нас клиенты на Дальнем Востоке эксплуатировали эти машины в +43 °С, нареканий не было. Также стоит предпусковой жидкостный подогреватель Webasto, который позволяет заводить двигатель при температуре до -40 °С», – рассказывает г-н Кондратенко.

Заменяли и трансмиссию, теперь тут стоит Fast gear C6J76T. Да, тоже 6-ступенчатая, но с адаптированными для нового мотора передаточными числами для экономии топлива. Кстати, средний расход в городских условиях заявлен на уровне 17–19 литров на 100 км. На трассе, естественно, меньше – в районе 14–15 л. К слову,



ОБ ЭКСПЛУАТАЦИИ

опционально можно заказать шасси с роботизированной 8-ступенчатой коробкой Fast gear.

«Машина, даже под завязку нагруженная, уверенно позволяет трогаться с места в горку и комфортно передвигаться по городу», – улыбаясь, говорит Алексей Кондратенко. Напомним, что у JAC N120 есть и отечественный «ответ» в виде КамАЗ «Компас». Но он построен на базе прежней модификации китайской модели. Соответственно, там стоит двигатель объемом 3,8 л и топливный бак не из лёгкого алюминия, а из чёрного металла. Так как система Common rail довольно требовательна к качеству топлива, водителей призывают не заправлять автомобиль где попало и применять оригинальные фильтры, чтобы зимой не возникло сюрпризов

с запуском мотора. Как нам сообщил г-н Кондратенко, крупный клиент выбрал в качестве поставщика топлива сеть одной из ВИНК, и после этого число ремонтов ТНВД сократилось на 420%.

Пришло время опробовать машину в движении. Зажигание подхватывается быстро, двигатель урчит, разгоняя цилиндрами масло. Пока «сердце» грузовика нагревается, осматриваем показания бортового компьютера. По умолчанию они выводятся на дисплей китайскими иероглифами, поэтому просим представителя дилера переключить его на наш язык. Интересная деталь: в нижней части рулевой колонки есть диагностический (OBD) разъём, так что можно считывать расширенные данные о состоянии машины.

Трогаться с места можно спокойно, сцепление ловить не надо. Но к коробке надо привыкнуть, чтобы ненароком вместо первой передачи не врубить заднюю. Впрочем, для львиной доли водителей мало- и среднетоннажников проблем с этим не будет. В отличие от вашего покорного слуги, который привык к «автомату». Естественно, нужно учитывать габариты грузовика, напомним, нам достался экземпляр на длинной базе, поэтому при наших манёврах на заставленной машинами территории у сотрудников в глазах явно читался страх за сохранность имущества. Очень не хватает камеры заднего вида, она бы сильно облегчила работу водителю, но её не предлагают даже опционально. Впрочем, боковые зеркала дают



ВЕРДИКТ

хороший обзор, но из-за длинной базы можно не разглядеть опасность или помеху.

На прямой переключение передач трудностей не вызывает, рычаг ходит плавно, педали отзываются на ура. Несмотря на жёсткие рессоры, водитель почти не чувствует неровности за счёт пневматической подушки под креслом, чего не скажешь о пассажирах. Что интересно, есть даже нормальный прикуриватель и пепельницы в дверных картах. USB-порт встроен в магнитолу. Тормозная система пневматическая, сделанная по лицензии Wabco, нареканий к ней нет. Одной кнопкой можно отключить систему пробуксовки. Порадовало наличие горного тормоза, это очень ценно при полной загрузке кузова. Тем более что это редкость для такого класса машин.

JAC N120X можно смело назвать рабочей лошадкой для служб доставки торговых сетей. Машина уверенно себя чувствует как на трассе, так и в городских условиях. За счёт мощного двигателя и оптимально подобранных передаточных значений трансмиссии проблем со стартом с места нет даже в случае перегруза. Отметим и систему помощи при трогании в горку: когда водитель отпускает сцепление, у него есть запас по времени, чтобы нажать на акселератор. Опционально доступна коробка отбора мощности, что переводит шасси в разряд универсальной техники и создаёт простор для заводов-«бодибилдеров». Впрочем, это уже отдельная история. 

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ JAC N120X:

- » Колёсная формула: 4x2.
- » Двигатель: Cummins ACPL B4.5 EV210, 206 л. с.
- » Трансмиссия: 6-ступенчатая МКПП или 8-ступенчатая роботизированная.
- » Топливный бак: 210 л.
- » Шины: 245/70R19.5.
- » Полная масса: 11,98 т.
- » Вспомогательные системы: ABS (anti-lock braking system, антиблокировочная система), ASR (automatic slip regulation, автоматическое регулирование проскальзывания), ESC (electronic stability control, система курсовой устойчивости).
- » Дорожный просвет: 186 мм.
- » Тормозная система: пневматическая.

РЕДАКЦИЯ

660068, г. Красноярск, ул. Мичурина, 3в, оф. 405
тел.: +7 (391) 219-01-19
e-mail: igrader@pgmedia.ru, www.igrader.ru

Главный редактор
Щетников Артём Александрович

Выпускающий редактор
Евгений Ошкин

Дизайн и верстка
Алёна Кузнецова, Лия Яковлева

Литературный редактор
Анастасия Сильвестрова

| **promogroup** media |

УЧРЕДИТЕЛЬ:

ООО «ПромоГрупп Медиа»

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «ПромоГрупп Медиа»,
660068, г. Красноярск, ул. Мичурина, 3в, оф. 405
тел.: +7 (391) 219-01-19

Генеральный директор
Юрий Устинович

Директор по продажам
Лина Кочуева

Отдел маркетинга
Наталья Перевощикова, Лола Шахматова,
Геворг Асатрян, Мария Мальцева, Дарья Кобрик
marketing@pgmedia.ru

Отдел логистики
Антон Джафаров

Отдел продаж
тел.: +7 (391) 219-01-19
reklama@pgmedia.ru

Менеджеры отдела продаж:
Анна Демидова, Оксана Веретина,
Андрей Солдатов, Александр Оловников,
Александра Анфилатова, Александр Егоров.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77 – 56491 от 24.12.2013 г. Перепечатка материалов настоящего издания без письменного разрешения редакции не допускается. За содержание и достоверность сведений в материалах рекламного характера редакция ответственности не несёт. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Отпечатано в типографии:
ООО «РИА «Грэйт»
660049, г. Красноярск, ул. Парижской коммуны, д. 14, оф. 20
Тираж 8 000 экземпляров.
Подписано в печать: 12.08.2026. Дата выхода: 20.08.2026

СПЕЦТЕХНИКА ▲ ГРУЗОВИКИ ▲ КОМТРАНС
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ▲ ДОРОЖНАЯ ИНДУСТРИЯ

БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА

ДЛЯ ТЕХ, КТО НАПРЯМУЮ СВЯЗАН
С ПОКУПКОЙ И ЭКСПЛУАТАЦИЕЙ ТЕХНИКИ

- ▲ События и обзор рынка
- ▲ Экспертные мнения и аналитика
- ▲ Тест-драйвы и обзоры техники
«Крупным планом»
- ▲ Практические материалы для сервисных
инженеров и механиков

Прочитать свежий выпуск онлайн,
изучить архив издания и оформить подписку
можно и на портале igrader.ru



Telegram-
канал



Страница
Вконтакте



Бесплатная
подписка
на журнал



Ярославская область
**УГЛИЧСКИЙ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
ЗАВОД**

1-, 2-, 3-рядные шариковые и роликовые
ОПУФ от 170 до 3200 мм



- Производим и восстанавливаем опорно-поворотные устройства диаметром **до 3200 мм.**
- Изготавливаем по вашим чертежам или образцам. Любая сложность.
- Для автокранов, автовышек, манипуляторов, экскаваторов, буровых установок, башенных кранов, машин РЖД, лесозаготовительной техники, автомобильных прицепов.
- А также для пищевой промышленности, спутниковых антенн.

Металлоконструкции, гидрооборудование — всё, что нужно для вашей техники.

ООО «Угличский машиностроительный завод» — производитель, которому доверяют.

BELAZ

ТЯЖЕЛЫЙ КАРЬЕРНЫЙ ГРЕЙДЕР БЕЛАЗ-79770

КЛАСС 70 ТОНН



Рабочая температура
эксплуатации
от -50°C до + 45°C



Высокоэффективный
дизельный двигатель
мощностью 448 кВт



Ширина отвала
7,3 м

Шарнирно-сочлененный грейдер с передними управляемыми и задними ведущими колесами. Обустраивает и улучшает подъездные дороги для самосвалов высокой грузоподъемности.



реклама

- ✓ Современная система управления рабочим оборудованием и высокая манёвренность
- ✓ Комфортабельная кабина с широким углом обзора и современной системой управления
- ✓ Система безопасности ROPS и FOPS
- ✓ Квалифицированное сервисное обслуживание

По вопросам приобретения обращайтесь к официальному дилеру: ООО «ПРОМТЕХСНАБ»

✉ promtehsnab@ptsbelaz.ru ☎ +7 (915) 649-91-90