СпецТехника и транспорт

№ 9
ОКТЯБРЬ

PRISTA® OIL: ВАША ИНВЕСТИЦИЯ В НАДЁЖНОСТЬ!



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

ВЕЗДЕХОДЕР

ВЫСТАВКА ВЕЗДЕХОДНОЙ ТЕХНИКИ



13-15 НОЯБРЯ 2026

КВЦ «ПАТРИОТ ЭКСПО»

КАПРИ | ПОЛУПРИЦЕПЫ-ЦИСТЕРНЫ

Надежная техника для вашего бизнеса

Полуприцепы-цистерны АО «КАПРИ» разработаны с учетом реальных запросов перевозчиков нефтепродуктов: предлагаем максимальную полезную нагрузку, удобную систему слива, гарантируя безопасность, три года гарантии на лакокрасочное покрытие полуприцепа и высокую рентабельность каждого рейса. Инвестируйте в безотказную технику, которая минимизирует затраты на обслуживание и приносит стабильную прибыль с каждого километра пути!



МАКСИМАЛЬНАЯ ПОЛЕЗНАЯ НАГРУЗКА

Больше груза - выше прибыль.

УДОБНАЯ СИСТЕМА СЛИВА

Быстро, безопасно, без потерь.

БЕЗОПАСНОСТЬ ПЕРЕВОЗОК

Современные решения и надежная конструкция.

3 ГОДА ГАРАНТИИ НА ЛАКОКРАСОЧНОЕ ПОКРЫТИЕ

Стойкость к любым условиям.

Россия, Ленинградская обл. Тосненский м. р-н, г. Никольское, Ульяновское ш. 7К

Компания автоприцепов (АО "КАПРИ")

Тел. (812) 449-75-12

E-mail: market@kapri.ru

http://www.kapri.ru/

СПЕЦНОВОСТИ 4

- «Гут Трейлер» реализует в Новгородской области инвестпроект по выпуску сложной прицепной техники
- Завод «Вологодские машины» выпустил молоковоз на шасси камаз 53605
- Годовой объем субсидирования самоходной техники по программе 1432 был выбран уже к июню
- Гибридная революция на полях выставки Агросалон 2026
- ДСТ-УРАЛ представил первый в России серийный гибридный бульдозер
- «Брянсксельмаш» покажет на выставке Агросалон селекционный комбайн
- Российские производители специализированной техники посетили Эфиопию с деловой миссией
- «Агропромтехника» реализует проект по строительству современного элеваторного комплекса в республике Башкортостан
- Тверьстроймаш выпустил полуприцеп для работы на АЭС в Бангладеш
- «Сисорт» впервые поставил фотосепараторы в Саудовскую Аравию
- Механический завод «Сотранс» планирует в 2026 году запустить вторую производственную площадку мощностью до 4000 полуприцепов в год
- UMG представила новое поколение тяжёлых автогрейдеров АГ-250
- Политранс запустил новую линейку полуприцепов для работы в экстремальных условиях
- Тверьстроймаш выпустил первый полуприцеп с двойным раздвижением грузовой платформы
- «Агропромтехника» создает два зерносушильных комплекса для «Мираторга»
- Новый бизнес СберЛизинга в сегменте морских и речных судов составил 443 млн рублей
- Завод прицепной и навесной техники Ростсельмаш укрепил экспортные позиции в Казахстане
- Российские производители специализированной техники в 2027 году сократят инвестиции на 76% по сравнению с 2025 годом
- Тонар выпустил крупную партию самосвалов для Кемеровской области

ПРЕССРЕЛИЗ : 11

11 Sinotruk обновил линейку газовых грузовиков Sitrak
25 более 150 метров мастики и испытания, имитирующие 7 лет эксплуатации: как Москвич защищает кузов каждого автомобиля
26 «Синотех машинери» начала поставки в Россию модернизированных бульдозеров HBXG
28 Две трети перевозчиков — в зоне риска: «Каргономика» назвала условия выживания транспортных компаний в 2027 году
38 Как оценивать своих контрагентов: полное руководство по защите бизнеса
46 Экономия на каждом километре: «Валдай 45 pro» доказал расход 24,5 л/100 км в 30 дневном тесте у «Траско»
46 Новый автомобиль газового тушения АГТ-1 на базе «Валдай 12»
47 Как выбирать российские акции без погони за котировками

ТЕМА НОМЕРА 12

12 PRISTA OIL — качество, стабильность, уверенность

ПОСТРЕЛИЗ 14

14 «Русбизнесавто» передало клиенту 9 новыхтягачей FAW j7 для развития грузоперевозок
24 «Русбизнесавто» удостоена двух престижных наград бренда как эксклюзивный дистрибьютор LGMG в России

СПЕЦРЕПОРТАЖ 16

16 Репортаж с автомобильного завода КАМАЗ

СПЕЦРЕЛИЗ 30

30 Чек-лист проверки бывшей в употреблении техники перед покупкой
36 UMG запустила новое поколениетяжёлых автогрейдеров АГ-250
40 Продолжать нельзя остановить. главные принципы техобслуживания и самодиагностики спецтехники

СПЕЦРЕЛИЗ 44

44 В Казани завершилась 19-я международная выставка коммерческих автомобилей COMTRANS 2026
45 Top Driver LGCE: в Екатеринбурге впервые соревновались операторы экскаваторов-погрузчиков



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

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

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

Учредитель и издатель:
Екатерина Рамильевна Хафизова

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

Корректор: У. А. Смирнова

Дизайнер: Георгий Мартыненко
liberty-studio@bk.ru

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

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

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

Выход в свет: 08 ноября 2026 года

Тираж: 10 000 экз.

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

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

Цена свободная

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

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

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

6+

Учредитель информационного портала и издатель журнала «Спецтехника и транспорт»

Оператор специализированных выставок и мероприятий

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

«ГУТ ТРЕЙЛЕР» РЕАЛИЗУЕТ В НОВГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ИНВЕСТПРОЕКТ ПО ВЫПУСКУ СЛОЖНОЙ ПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ



О промежуточных итогах реализации инвестиционного проекта «Реконструкция и техническое перевооружение производства ООО «Гут Трейлер» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»)» генеральный директор компании Рудольф Мердиан рассказал на заседании Совета при Губернаторе Новгородской области по улучшению инвестиционного климата.

Соглашение о намерениях по реализации инвестиционного проекта между Правительством Новгородской области и компанией по производству сложной прицепной техники «Гут Трейлер» было подписано 18 июня 2025 года в рамках ПМЭФ-2025. Общая стоимость инвестиционного проекта оценивается в 670 миллионов рублей. Сроки реализации: ноябрь 2024 года – сентябрь 2029 года.

Рудольф Мердиан сообщил главе региона Александру Дронову и участникам Совета, что уже разработана дорожная карта инвестиционного проекта, у которого 5 этапов реализации. Первый и второй уже выполнены. Проведены капитальные ремонты административных зданий, производственных подразделений и бытовых помещений. На эти цели потрачено 80 миллионов рублей. Впереди – строительство нового цеха окончательной сборки с дробеструйным и малярными участками, замена инженерной инфраструктуры производственной площадки, возведение современной газовой котельной.

ЗАВОД «ВОЛОГОДСКИЕ МАШИНЫ» ВЫПУСТИЛ МОЛОКОВОЗ НА ШАССИ КАМАЗ 53605



Компания ООО «Вологодские машины» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») разработала, выпустила и отгрузила молоковоз на шасси КАМАЗ 53605, выполненный из высококачественной пищевой нержавеющей стали AISI 304. Конструкция модели разделена на три секции, что позволяет перевозить разные виды продукции.

Термоизоляция выполнена из пенополиуретана (слой — 50 мм), что обеспечивает стабильность температуры молока в течение длительного времени. Система мойки с вращающимися головками в каждой секции упрощает санитарную обработку, а система слива с донными клапанами (ДУ 50) исключает потери продукта. Три сливных трубопровода (AISI-304) выведены в задний центральный отсек, оснащены дисковыми затворами и заглушками.

Общий объем цистерны составляет 8 200 л. Материал колбы — нержавеющая сталь AISI 304 (2 мм), наружная обшивка — матовая нержавеющая сталь (1 мм). Трубопроводы и арматура выполнены из нержавеющей стали. Узел управления выведен на правую сторону. Каркас прошел горячее цинкование. Для обслуживания предусмотрены лестницы и площадки с обеих сторон с противоскользящим настилом и поручнями.

ГОДОВОЙ ОБЪЕМ СУБСИДИРОВАНИЯ САМОХОДНОЙ ТЕХНИКИ ПО ПРОГРАММЕ 1432 БЫЛ ВЫБРАН УЖЕ К ИЮНЮ



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

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

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

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

ГИБРИДНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ НА ПОЛЯХ ВЫСТАВКИ АГРОСАЛОН 2026

Компания «Агро-Мастер Восток», официальный дистрибьютор техники КАТ в России и один из крупнейших поставщиков в сфере высокомощной сельхозтехники в Сибири – представит на своем стенде флагманский экспонат, получивший золотую «Звезду АГРОСАЛОНА». Гибридный трактор КАТ KRE 3504 (375 л.с.) завоевал награду за вывод на российский рынок первого серийного гибридного трактора с беспрецедентным уровнем экономии топлива.

Вадим Гоф, генеральный директор «Агро-Мастер Восток», отмечает, что это не просто модный тренд, а реальный инструмент для повышения эффективности:



- Экономия топлива без потери производительности
- Мощность 375 л.с., способная тянуть самые тяжелые широкозахватные комплексы
- Надежность и комфорт, которые ценят российские механизаторы
- Полная сервисная поддержка и наличие запчастей

«Мы привезли в Россию не просто мощный трактор – мы хотим показать, насколько технология следующего поколения способна решить реальные задачи российского агрария».

Развитие высокомощной сельскохозяйственной техники – одно из наиболее важных направлений в работе компании. Вывод на отечественный рынок гибридного трактора КАТ KRE 3504 даст возможность машине пройти реальную эксплуатацию в российских условиях, а компании – получить обратную связь непосредственно от аграриев.

ДСТ-УРАЛ ПРЕДСТАВИЛ ПЕРВЫЙ В РОССИИ СЕРИЙНЫЙ ГИБРИДНЫЙ БУЛЬДОЗЕР



На полигоне завода ДСТ-УРАЛ (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») в рамках выставки «СПЕЦМАШЭКСПО» компания представила бульдозер E12 с электромеханической трансмиссией и треугольным исполнением ходовой части.

«Это первая в своём роде серийная гибридная машина российского производства. В её основе — последовательная гибридная схема: дизельный двигатель работает в оптимальном режиме на генератор, а движение обеспечивают высокомоментные электромоторы. Такая архитектура позволила отказаться от механической коробки передач, гидротрансформатора и карданных валов — узлов, которые традиционно усложняют компоновку, требуют обслуживания и съедают часть мощности. В результате конструкция трансмиссии стала проще, а её ресурс — выше», — сообщает производитель.

Треугольная ходовая часть — второе ключевое решение E12. Приподнятый над грунтом редуктор снижает риск повреждений на неровностях и разгружает узлы ходовой. Трёхточечная опора гусеничных тележек с балансирной балкой обеспечивает устойчивость и стабильную производительность при планировке. Низкое удельное давление 0,69 кгс/см^2 позволяет уверенно работать на слабонесущих и переувлажнённых грунтах, где классическая схема теряет проходимость.

При сопоставимой производительности с традиционными аналогами такая конфигурация даёт до 30% экономии топлива, сокращает простои на ремонт и делает затраты на владение предсказуемыми. Рекуперация энергии при замедлении продлевает ресурс тормозов, а плавное бесступенчатое регулирование скорости снижает износ гусеничной ленты. В совокупности это снижает стоимость владения машиной на всём её жизненном цикле.

«БРЯНСКСЕЛЬМАШ» ПОКАЖЕТ НА ВЫСТАВКЕ АГРОСАЛОН СЕЛЕКЦИОННЫЙ КОМБАЙН



За создание первого в России селекционного комбайна КЗС-150 завод «Брянсксельмаш» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») получил золотую медаль конкурса инноваций в сельхозмашиностроении «Звезда АГРОСАЛОНа».

Модель решает комплекс задач. Продуманная система позволяет работать с разными сортами без риска перекрестного опыления или смешивания зерна, сохраняя всхожесть и качество семенного материала. Техника позволяет проводить уборку урожая с делянок в мешочки или в бункер с небольших полей.

КЗС-150 оборудован дизельным двигателем 3-го экономического класса и бортовым компьютером для точной настройки под любые культуры. Завод представит свою разработку на выставке АГРОСАЛОН 2026.

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ ПОСЕТИЛИ ЭФИОПИЮ С ДЕЛОВОЙ МИССИЕЙ

В сентябре в Эфиопии прошла деловая миссия, организованная Ассоциацией «Росспецмаш» и Минпромторгом России при поддержке Торгпредства России в Эфиопии. В состав делегации вошли руководители и представители управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России, Ассоциации «Росспецмаш», компаний Ростсельмаш, «Мельинвест», «Белагромаш-Сервис имени В.М. Рязанова» и «Радиозавод».

В ходе миссии состоялись встречи с представителями государственного и делового сектора Эфиопии. Участники российской делегации провели переговоры с руководством министерства сельского хозяйства и министерства



промышленности Эфиопии. Также состоялись встречи с местными агрохолдингами и крупнейшими дилерами специализированной техники.

Проведенные переговоры позволили российским участникам миссии представить свои возможности и обсудить перспективы взаимодействия с эфиопскими государственными структурами и представителями бизнеса. Производители из России рассматривают африканский рынок, как одно из перспективных направлений для расширения географии экспорта сельскохозяйственной и специализированной техники.

«АГРОПРОМТЕХНИКА» РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ СОВРЕМЕННОГО ЭЛЕВАТОРНОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН



Проект компании «Агропромтехника» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») предусматривает поэтапное создание инфраструктуры для приёмки, очистки, сушки, хранения и дальнейшей отгрузки зерна. Комплекс проектируется как единая технологическая система с возможностью дальнейшего расширения и интеграции с производственным объектом.

В состав первой очереди входят оборудование для приёмки и подготовки зерна, зерносушильное оборудование, силосный парк и транспортные системы. Основу комплекса составят система длительного хранения с привязкой к элеватору, 8 металлических силосов с конусным дном, один металлический силос с плоским дном, два металлических экспедиционных силоса с конусным дном, скальператоры, ситовые сепараторы, два приемных бункера зерна транспортирующих производительностью 175 т/ч, шахтные модульные зерносушилки на природном газе и другое оборудование.

Управление технологическими процессами будет осуществляться с автоматизированного рабочего места оператора на базе персонального компьютера. Суммарная установленная мощность оборудования первой очереди составляет 1165 кВт. Завершение пусконаладочных работ намечено на ноябрь 2026 года

Вторая очередь предусматривает расширение ёмкости хранения зерна. Оборудование будет интегрировано в уже созданную технологическую инфраструктуру элеватора. В рамках третьей очереди проекта пройдет строительство транспортной галереи от элеватора к производственному объекту.

ТВЕРЬСТРОЙМАШ ВЫПУСТИЛ ПОЛУПРИЦЕП ДЛЯ РАБОТЫ НА АЭС В БАНГЛАДЕШ



Для АЭС «Руппур» в Бангладеш Тверьстроймаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») изготовил полуприцеп, который будет перевозить кассеты с ядерными отходами по территории станции.

Модель представляет собой 4-осный полуприцеп грузоподъёмностью 50 тонн, собственной массой 12 тонн и высотой погрузки 650 мм.

Перед отправкой в Бангладеш техника прошла на заводе статические и динамические испытания. Весь процесс оценивали представители заказчика.

Тверьстроймаш (г. Тверь) — производитель автомобильных полуприцепов и прицепов. Специализируется на создании полуприцепов-тяжеловозов для перевозки грузов весом от 30 до 100 тонн.

«СИСОРТ» ВПЕРВЫЕ ПОСТАВИЛ ФОТОСЕПАРАТОРЫ В САУДОВСКУЮ АРАВИЮ



Компания «СиСорт» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») впервые поставила три аппарата для сортировки кофейных зерен в Саудовскую Аравию. Это 34-я страна в ее экспортной географии. Отгрузка фотосепараторов стала для завода первой, организованной авиатранспортом.

Выход на саудовский рынок стал результатом двухлетней работы. Партнер «СиСорт» — компания «Альфакира», которая занимается дистрибуцией обжарочного и сопутствующего оборудования для кофейной отрасли на Ближнем Востоке. Знакомство с «СиСорт» состоялось через турецкого партнера, которому компания поставляет кофейные ростеры.

Из трех поставленных в Саудовскую Аравию аппаратов два предназначены для заказчиков — предприятий по обжарке кофе. Третий фотосепаратор будут демонстрировать в выставочном зале дилера. Сейчас «СиСорт» обслуживает порядка двух тысяч фотосепараторов по всему миру. Настройку и ремонт специалиста проводят удаленно.

МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД «СОТРАНС» ПЛАНИРУЕТ В 2026 ГОДУ ЗАПУСТИТЬ ВТОРУЮ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПЛОЩАДКУ МОЩНОСТЬЮ ДО 4000 ПОЛУПРИЦЕПОВ В ГОД

Депутат Госдумы РФ Сергей Петров, глава Тосненского района Михаил Носов и глава Красного Бора Александр Канцерев посетили Механический Завод «Сотранс» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») и ознакомились с производственными мощностями компании.



Площадка в Красном Бору была открыта в 2012 году. Сегодня общая территория завода составляет 25 гектаров. В нескольких цехах выпускают кузова, прицепы и полуприцепы для грузовых перевозок. Предприятие производит бортовые платформы, тентовые прицепы, рефрижераторы и специализированные полуприцепы. Среди уникальных разработок — прицепы-фургоны «Хвост Дракона» для туристических автобусов, уже запущенные в серийное производство на площадке в Красном Бору. Эта разработка не имеет аналогов на российском рынке.

«В 2026 году у компании грандиозные планы: запуск второй производственной площадки мощностью до 4000 полуприцепов в год. Проект реализуется при поддержке Фонда развития промышленности РФ», — сообщил производитель.

UMG ПРЕДСТАВИЛА НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ТЯЖЁЛЫХ АВТОГРЕЙДЕРОВ АГ-250



Модель разработана на предприятии «Брянский арсенал» на базе ДЗ-250. Уровень локализации составляет 85%. Автогрейдер получил усиленную переднюю раму прямоугольного сечения, рассчитанную на повышенные нагрузки при работе на тяжёлых грунтах и при низких температурах, сообщили в компании Ассоциации «Росспецмаш»

У машины двигатель ЯМЗ мощностью 235 л. с., три ведущих моста, грейдерный отвал длиной 4,1 м, топливный бак объёмом 500 л и кабина с защитным каркасом ROPS/FOPS. Тяговое усилие на отвале достигает 140 кН. Широкий выбор сменного рабочего оборудования расширяет возможности машины: передние отвалы, путепрокладочное оборудование, задний пятизубый рыхлитель и боковой отвал для уборки снега.

Начало серийного производства запланировано на первый квартал 2028 года. Первые машины получат механическую коробку передач, в дальнейшем появится гидромеханическая трансмиссия. ДЗ-250 также останется в производственной программе UMG.

ПОЛИТРАНС ЗАПУСТИЛ НОВУЮ ЛИНЕЙКУ ПОЛУПРИЦЕПОВ ДЛЯ РАБОТЫ В ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ



Завод «Политранс» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил новую линейку полуприцепов, которая будет работать в условиях арктических морозов Чукотки в районах добычи и строительства. Грузоподъёмность моделей достигает 30,2 тонны при полной массе 43 тонны. Усиленная конструкция рассчитана на экстремальные нагрузки, а система крепления груза получила 10 пар выдвижных петель. Для повышения уровня автономности работы техника оснащена топливными баками по 480 литров каждый. Среди технических характеристик полуприцепов — также пневмопривод тормозов с ABS, усиленное опорное устройство, усиленные коники с элементами крепления троса, передний щит повышенной прочности, защищённая оптика с проблесковым маяком. У моделей два рабочих положения шкворня, шесть инструментальных ящиков, система увязки груза, регулируемый задний буфер и крючки для цепей под рамой.

ТВЕРЬСТРОЙМАШ ВЫПУСТИЛ ПЕРВЫЙ ПОЛУПРИЦЕП С ДВОЙНЫМ РАЗДВИЖЕНИЕМ ГРУЗОВОЙ ПЛАТФОРМЫ

Тверьстроймаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») разработал и выпустил полуприцеп P2E38 с двойным раздвижением грузовой платформы, предназначенный в первую очередь для перевозки длинномерных грузов: балок мостов, труб, металлоконструкций, ферм, крановых башен и стрел.

Грузоподъёмность 38 тонн и длина грузовой платформы от 13 600 до 29 000 мм позволяют работать с такими грузами без ограничений. Регулировать длину под конкретный груз можно последовательно, с шагом 1 метр: каждая из двух секций выдвигается на 7,7 метра.

Управление движением полуприцепа такой длины обеспечивает гидромеханическая система принудительного управления осями: осевые агрегаты установлены на поворотных кругах. Поворачиваются все три оси, каждая на свой угол: первая —на 19°, вторая — на 32°, третья — до 42°.
Полуприцеп в полном раздвижении (29 000 мм) с системой принудительного



поворота имеет ширину коридора 14 метров. Система позволяет работать с более длинным полуприцепом в тех же условиях. P2E38 оснащён опцией дистанционного управления поворотом колёс.

Полуприцеп имеет стандартные магистральные оси с односкатной ошиновкой 385/55/R22,5 с дисковым тормозом.

«АГРОПРОМТЕХНИКА» СОЗДАЕТ ДВА ЗЕРНОСУШИЛЬНЫХ КОМПЛЕКСА ДЛЯ «МИРАТОРГА»



Проекты реализуются «Агропромтехникой» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») в Курской и Орловской областях, предусматривая полный цикл работ — от проектирования и поставки оборудования до монтажа, электромонтажа и пусконаладки. Новые комплексы предназначены для выполнения основных операций послеуборочной обработки зерна: приёмки, очистки, сушки, временного хранения и отгрузки.

В состав оборудования входят зерносушилки, сепараторы, четыре силоса с конусным дном и экспедиционные силосы. Транспортная система основана на базе зерновых норий и скребковых конвейеров производительностью 175 т/ч.

Автоматизированная система управления включает программное обеспечение АСУ ТП, автоматизированное рабочее место оператора, станции управления и системы контроля. В проектах также предусмотрены инженерные системы — рабочее и аварийное освещение, заземление, молниезащита, системы защиты и другие решения.

НОВЫЙ БИЗНЕС СБЕРЛИЗИНГА В СЕГМЕНТЕ МОРСКИХ И РЕЧНЫХ СУДОВ СОСТАВИЛ 443 МЛН РУБЛЕЙ

СберЛизинг вошёл в топ-3 по объёму нового бизнеса в сегменте морских и речных судов по итогам I полугодия 2026 года. За январь–июнь компания заключила сделки на сумму 443 млн руб., лизинговый портфель в сегменте достиг 25,4 млрд руб.

Третье место в рэнкинге «Эксперт РА» обеспечили сделки с судоходными и судостроительными предприятиями, а также участие в проектах по



обновлению флота. Российский рынок лизинга морских и речных судов проходит стадию структурного восстановления после двухлетнего спада: по данным «Эксперт РА», сегмент сократился на 59% в 2024 году и ещё на 54% в 2025 году. Драйверами роста выступают обновление грузового и пассажирского флота, развитие внутренних водных маршрутов и туризма. При этом существенная доля судов эксплуатируется свыше 20 лет, что поддерживает устойчивый спрос на финансовые инструменты обновления.

С 22 августа 2026 года в России действует программа льготного финансирования «Лизинг судов», разработанная Минпромторгом РФ и Фондом развития промышленности (ФРП). В её рамках лизинговые компании могут получать займы до 3 млрд руб. под 1% или 3% годовых на срок до 15 или 25 лет в зависимости от типа судна. Средневзвешенная стоимость лизинга судов, построенных с использованием средств ФРП, не превысит 4,5% годовых для пассажирских судов и 8% годовых для прочих. На реализацию программы предусмотрено 44,5 млрд руб. государственного финансирования в ближайшие три года.

«Лизинг остаётся ключевым инструментом обновления отечественного флота в условиях высокой стоимости заёмных средств и санкционных ограничений. При поддержке государства и в рамках действующих программ СберЛизинг предлагает комплексные финансовые решения для судостроения и судоходных компаний. Льготный лизинг судов создаст импульс для развития водной логистики и внутреннего туризма, а также повысит доступность современных речных и морских перевозок», - рассказала директор по GR СберЛизинга Ирина Погорелова.

БЗАП ВЫПУСТИЛ ПРИЦЕП С ТАНДЕМНОЙ КОМПОНОВКОЙ ОСЕЙ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ СПЕЦТЕХНИКИ



Березовский Завод Автоприцепов (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выводит на рынок новую модель прицепа для перевозки средств малой механизации массой до 10 тонн: от мини-экскаваторов, катков и фрез до установок ГНБ, экскаваторов-погрузчиков и генераторных и компрессорных станций.

Габариты грузовой площадки — до 6500 мм в длину и 2500 мм в ширину — позволяют размещать машины высотой до 3100 мм с запасом, соблюдая допустимые дорожные габариты. Для обеспечения плавности хода и сохранности перевозимого оборудования применена пневматическая подвеска. Осевые агрегаты и элементы подвески имеют грузоподъемность 12 тонн каждый. У модели односекционные трапы шириной 500 мм с пружинным помощником, позволяющим одному оператору менять положение. Грузоподъёмность прицепа составляет 7 тонн, полная масса — 10 тонн, погрузочная высота — 890 мм.

ЗАВОД ПРИЦЕПНОЙ И НАВЕСНОЙ ТЕХНИКИ РОСТСЕЛЬМАШ УКРЕПИЛ ЭКСПОРТНЫЕ ПОЗИЦИИ В КАЗАХСТАНЕ



В Астане прошла международная аграрная выставка KazAgro 2026. В ходе нее завод прицепной и навесной техники Ростсельмаш (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») продемонстрировал технику, производство которой налажено в Казахстане совместно с компанией KAZROST ENGINEERING. Например, универсальная жатка низкого среза серии FLOAT STREAM выпускается в Республике с 2025 года.

«Темпы роста продаж FLOAT STREAM говорят сама за себя, – прокомментировал Александр Мелихов, директор по экспорту завода прицепной и навесной техники Ростсельмаш, – в первый год локализации было реализовано 70 универсальных жаток, а во второй – уже порядка 190 единиц. В этом году мы начали совместное производство безрядковых жаток для уборки подсолнечника SUN STREAM и уже продали свыше 200 адаптеров».

Ещё одним экспонатом выставки стала роторная навесная косилка STRIGE 2400. Эта машина также выпускается на территории Казахстана. Среди ключевых особенностей косилок данной серии сравнительно малый вес (от 470 кг) и высокая частота вращения роторов (до 2850 об/мин).

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ТЕХНИКИ В 2027 ГОДУ СОКРАТЯТ ИНВЕСТИЦИИ НА 76% ПО СРАВНЕНИЮ С 2025 ГОДОМ

Отечественные заводы специализированного машиностроения в 2027 году планируют сократить инвестиции на 11 млрд руб. или на 76% по сравнению с 2025 годом. Это следует из презентации президента Ассоциации «Росспецмаш» Константина Бабкина, которая была представлена на Российском агротехническом форуме.

В 2025 году инвестиции российских производителей специализированной техники составили 14,3 млрд руб. По состоянию на август 2026 года отечественные компании инвестировали уже 3,4 млрд рублей при запланированных 4,9 млрд рублей.

На 2027 год заводы запланировали в общей сложности 3,4 млрд руб. инвестиций.



Говоря о сельхозтехнике, Константин Бабкин отметил, что многие отечественные производители не повышали цены на технику с 2024 года. В 2025–2026 годах сельхозмашиностроители начали серийное производство более 30 новых моделей техники. В 2026–2030 годах планируется начать выпуск более 100 моделей.

ТОНАР ВЫПУСТИЛ КРУПНУЮ ПАРТИЮ САМОСВАЛОВ ДЛЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Завод «Тонар» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил и отгрузил крупную партию серийных самосвалов «Тонар 7504» ключевым партнерам из Кемеровской области.

Модель вернули к бескапотной схеме, сделав ставку на манёвренность, обзорность и эффективность в реальных условиях эксплуатации. Внедорожный самосвал «Тонар-7504» с колесной формулой 6х4 предназначен для работы в карьерах, угольных разрезах и на строительстве. Данный класс машин занимает промежуточное положение между магистральными дорожными автомобилями и крупногабаритными карьерными самосвалами.

Машина может перевозить до 55 000 кг груза, имея при этом собственный вес 35 000 кг и объем кузова 35 / 42,5 куб. м (с шапкой).



ZHONG TONG BUS



Междугородний автобус Zhong Tong H10

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

Среднепольный, маневренный и комфортабельный.

Заводская гарантия – 2 года или 150 000 км пробега.

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

Автобусы бережно перегоняются надежными водителями по лучшим дорогам.

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

8 (800) 444-0778

www.autobossrus.ru

АВТОБОСС
пассажирский транспорт

Реклама

SINOTRUK обновил линейку газовых грузовиков SITRAK

Вместе с модернизацией линейки дизельных автомобилей SITRAK концерн SINOTRAK завершил обновление модельного ряда газомоторных машин бренда, поставляемого на российский рынок с 2026 года. Адаптация к климату, усиленная антикоррозийная защита и новая электропроводка — главные изменения, которые были внесены по результатам диалога с локальными пользователями.



АКТУАЛЬНЫЙ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД

Главное изменение в линейке 2026 года заключается в том, что на смену газовым тягачам SITRAK C7H пришли новые модели SITRAK C7H MAX, ранее доступные только в дизельном исполнении. А самосвалы SITRAK C7H поставляются теперь с полностью обновленным интерьером кабины.

Таким образом, модельный ряд газомоторных автомобилей бренда с 2026 года включает:

- Седельные тягачи SITRAK C7H MAX с колесными формулами 4×2 и 6×4, оснащенные газовым двигателем MT13.46-51 (460 л. с.) и автоматизированной коробкой передач S-AMT собственной разработки SINOTRUK, которая делает работу силовой линии более эффективной и снижает долю отказов на 20%.

Опционально доступны: система мониторинга состояния водителя, адаптивный круиз-контроль, система экстренного торможения, а также контроля давления и температуры шин.

- Самосвалы SITRAK C7H с колесными формулами 6×4 и 8×4, оснащенные 460-сильными двигателями MT13.46-51, работающими на компримированном (КПГ) или сжиженном (СПГ) природном газе, и коробками передач с ручным выбором.

Теперь в кабине самосвалов устанавливается приборная панель с цветным дисплеем, 12,3-дюймовый многофункциональный экран. Опционально доступны: система мониторинга состояния водителя, а также контроля давления и температуры шин.

ОСНОВНЫЕ ОБЩИЕ ДЛЯ ВСЕХ ГАЗОМОТОРНЫХ ГРУЗОВИКОВ ИЗМЕНЕНИЯ

Опираясь на обратную связь от российских перевозчиков, инженеры компании провели масштабную работу по адаптации конструкции автомобилей к дорожным и климатическим условиям эксплуатации. Ключевым направлением модернизации стало повышение надежности грузовиков.

Автомобили получили новую электропроводку, которая лучше защищена от вибраций, влаги и реагентов. Усилена антикоррозийная защита автомобиля: кабина выполнена из оцинкованного металла, слой ее лакокрасочного покрытия увеличен на 18% (с 85 до 100 мкм), а рамы шасси — на 100% (с 30 до 60 мкм).

С учетом ужесточения весогабаритного контроля в РФ все СПГ-тягачи штатно оснащаются бортовой системой индикации осевых нагрузок.

Заботясь о комфорте водителей, инженеры уделили отдельное внимание теплоизоляции и микроклимату в кабине. Эффективность утепления кабин была увеличена на 14%. Модернизирована система циркуляции теплого воздуха — установлены дополнительные дефлекторы под водительским сиденьем и над спальным местом. Функция полного воздухообмена в кабине 3 раза в час обеспечивает не только поддержание комфортной температуры, но и умеренной влажности.

В дополнение к обновлению линейки газомоторных транспортных средств российское представительство «Синотрак Рус» внедрило единую систему ТО с унифицированными графиками. Для СПГ-техники установлены четкие межсервисные интервалы — от 30 000 до 50 000 км (в зависимости от фактического расхода топлива).

PRISTA® OIL - КАЧЕСТВО / СТАБИЛЬНОСТЬ / УВЕРЕННОСТЬ

ПРИСТА ОЙЛ ХОЛДИНГ - ведущая восточноевропейская компания в области производства, продвижения и дистрибуции смазочных материалов, пластичных смазок и специальных жидкостей.
Мы более 30 лет производим нашу высококачественную продукцию и стабильно поставляем её нашим Партнерам в 45 стран. Нам доверяют профессионалы и автолюбители в Центральной и Восточной Европе, на Ближнем Востоке и в Северной Африке, Центральной и Юго-Восточной Азии.

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



ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

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

ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ PRISTA® OIL

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

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

PRISTA® LUBS MONITORING

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

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

Полезные советы от PRISTA® OIL:

БЕСПЛАТНЫЕ подарки от PRISTA® OIL:

БЕСПЛАТНЫЕ тесты от PRISTA® OIL:

PRISTA® OIL - ВАШ ПАРНЁР ПО УСПЕХУ

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

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

УНИВЕРСАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕЙ ТЕХНИКИ

PRISTA® UTTO производится на основе высококачественных гидроочищенных базовых масел и специально разработанного современного пакета присадок.

SAE 10W-30/SAE 80W API GL-4
AGCO GL-4; Power Fluid 821XL; Allison C-4; Caterpillar TO-2; Case IH MS 1210, Case New MAT3540/MAT3525/ Holland MAT3509/MAT3505; Fendt- подходит для использования; Ford New Holland FNHA 2C-200.00/201.00; Ford ESN-M2C86-B(C)/ESNM2C134-D; John Deere JDM J20C/D; Kubota UDT Fluid; Massey Ferguson CMS M1145/M1143/ M1141/M1135; VCE WB 101; ZF TE-ML 03E/05F/06K/17E/21F.

Обладает улучшенными вязкостно-температурными характеристиками, обеспечивает легкий запуск и надежную работу техники при низких отрицательных температурах.

PRISTA® STOU: РЕВОЛЮЦИЯ В МИРЕ ТРАКТОРНЫХ МАСЕЛ

PRISTA® STOU – семейство универсальных тракторных масел класса «премиум» с высочайшими эксплуатационными характеристиками. Масла **PRISTA® STOU** произведены из специально подобранных высококачественных гидроочищенных и синтетических базовых масел, с улучшенным пакетом присадок, благодаря которым значительно превосходит типичные универсальные тракторные масла.

ACEA E2 API CG-4/CF-4/CF/CE/SF API GL-4
MB 228.3/228.1/227.1; MAN 271; MIL-L 2104D – 2104 D; Ford M2C159 B; John Deere JDM J27, JDM J27; Massey CMS M1139/M1144/M1145; Ferguson Allison C-4 (приложения для Автоматических коробок передач); ZF TE-ML 06B/06C/ 06B/06C/ 06B/06C/ 06D/07B 06D/07B 07; Caterpillar TO-2.
Предназначены для силовых коробок передач, дифференциалов, «мокрых тормозов», сцеплений и гидравлических систем современных тракторов и сельскохозяйственных машин.

МАКСИМУМ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ВАШЕЙ ТРАНСМИССИИ

PRISTA® TO-4 – семейство ультрасовременных трансмиссионно-гидравлических масел на основе высококачественных базовых компонентов с высочайшими эксплуатационными характеристиками. Масла **PRISTA® TO-4** разработаны из высококачественных гидроочищенных базовых масел и современного функционального пакета присадок.
API CF/CF-2; Caterpillar TO-4; Allison C4*;
ZF TE-ML**; ZF - 01; Komatsu Dresser KES 07.868.1, KES 07.802 KES 07.8 68.1; DANA Powershi Transmission; Eaton Vickers EH-1027C; TREMEC TTC Powershi Transmission

*SAE 10W: Allison C4-31352005; SAE 30: Allison C4-31372005 **SAE 10W: ZF TE-ML 03C- ZF000883; SAE 30: ZF TE-ML 03C/07FZF000884

Предназначены для смазывания гидродинамических передач, трансмиссий, «мокрых дисковые тормозов» и задних передач (мостов) внедорожной техники.



«Русбизнесавто» передало клиенту 9 новых тягачей FAW J7 для развития грузоперевозок

Дилерский центр «Русбизнесавто» в Чебоксарах успешно отгрузил крупную партию магистральных тягачей. Партнеру компании были переданы 9 единиц FAW J7 (колесная формула 4х2) в комплектации 2024 года.



Новые автомобили пополнят автопарк грузоперевозчика и будут задействованы на междугородних и международных маршрутах. Выбор в пользу FAW J7 обусловлен высокими эксплуатационными характеристиками модели, экономичностью и комфортом для водителей, что особенно важно при интенсивной коммерческой эксплуатации.

Основные характеристики FAW J7 (колесная формула 4х2) в комплектации 2024 года:

- Мощность двигателя: 550 л.с.
- Колесная формула: 4х2
- Топливные баки: 800л.+300л.
- Снаряженная масса: 8100 кг.

Передача сразу 9 единиц техники подтверждает стабильность партнерства и уверенность бизнеса в надежности бренда FAW. Дилерский центр «Русбизнесавто» продолжает укреплять свои позиции как надежный поставщик коммерческой техники в регионе, обеспечивая клиентов полным спектром услуг: от продажи до сервисного обслуживания.

Справка по компании «Русбизнесавто»: с 1993 года успешно работает на рынке продаж и послепродажного обслуживания грузовой, автобусной и дорожно-строительной техники России. Располагает собственной дилерской сетью из 18 авторизованных ДЦ, более 50 офисов продаж и более чем 250 бригадами выездного сервисного обслуживания для клиентов компании по всей стране. За эти годы конечным заказчикам было поставлено почти 300 000 ед. коммерческой техники. Штат компании насчитывает свыше 2000 сотрудников.

Справка по компании «FAW»: основана 1953 года и сначала называлась «Первый автомобильный завод». Компания создавалась при сотрудничестве с СССР и стала отправной точкой для всей автоиндустрии Китая. Сегодня FAW - крупнейший производитель легковых и грузовых автомобилей в КНР. Продукция представлена в 40 странах мира.

«Русбизнесавто» удостоена двух престижных наград бренда как эксклюзивный дистрибьютор LGMG в России

В октябре 2026 года в городе Ордос (автономный район Внутренняя Монголия, Китай) состоялся Первый международный фестиваль LGMG по обслуживанию клиентов горнодобывающей промышленности, приуроченный к открытию нового завода LGMG. Компания «Русбизнесавто», являющаяся ключевым партнёром и эксклюзивным дистрибьютором LGMG на российском рынке, также приняла участие в мероприятии и была удостоена двух престижных наград.

Компания получила награды «За выдающееся сервисное обслуживание» и «За вклад в продвижение продуктовой линейки на новых источниках энергии (гибридные и электрические самосвалы)».

Первая награда отражает качество сервисной поддержки, которую компания обеспечивает для парка карьерных самосвалов LGMG на российских горнодобывающих предприятиях.

Вторая – вклад в продвижение гибридных и электрических решений. С прошлого года «Русбизнесавто» активно развивает в России линейку гибридных самосвалов LGMG и участвует в создании отечественных беспилотных решений на базе ранее поставленных дизельных карьерных самосвалов LGMG.

– Мы отвечаем за эксклюзивную дистрибуцию тяжелой карьерной линейки в масштабах всей страны, и такие награды подтверждают, что наш подход – прямое и прозрачное взаимодействие между заводом-изготовителем, дистрибьютором и конечным заказчиком – дает результат. Главная ценность и драйвер в работе для меня – это наша команда, сильные специалисты рядом и взаимная поддержка на каждом этапе, – отметил Ведущий специалист отдела закупок LGMG Никита Прокопенко.

«Русбизнесавто» продолжит развивать направление карьерной техники LGMG, включая гибридные и автономные решения, адаптированные под суровый климат российских регионов.

Справка по компании «Русбизнесавто»: с 1993 года успешно работает на рынке продаж и послепродажного обслуживания грузовой, автобусной и дорожно-строительной техники России. Располагает собственной дилерской сетью из 18 авторизованных ДЦ, более 50 офисов продаж и более чем 250 бригадами выездного сервисного обслуживания для клиентов компании по всей стране. За эти годы конечным заказчикам было поставлено почти 300 000 ед. коммерческой техники. Штат компании насчитывает свыше 2000 сотрудников.

Справка по компании «LGMG»: китайский производитель карьерной и подъёмной техники, входящий в Lingong Group - холдинг, основанный в



1972 году. Продукция сертифицирована по международным стандартам и поставляется более чем в 60 стран через сеть дочерних компаний в Европе, Северной Америке, Австралии и Азии. На российском рынке технику LGMG продвигает компания «Русбизнесавто», обладающая статусом эксклюзивного дистрибьютора карьерной техники бренда.

РОСДОРТЕХ



КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ И ОЦЕНКИ
СОСТОЯНИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ

СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОИЗВОДСТВО
Разработка и производство передвижных лабораторий, измерительных систем, приборов и оборудования

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
Разработка и внедрение специализированного программного обеспечения

МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
Калибровка, поверка, гарантийное и постгарантийное сервисное обслуживание измерительных систем и оборудования

INFO@ROSDORTEH.RU ■ 8 (8452) 62-07-50 ■ WWW.ROSDORTEH.RU

Репортаж с автомобильного завода КАМАЗ



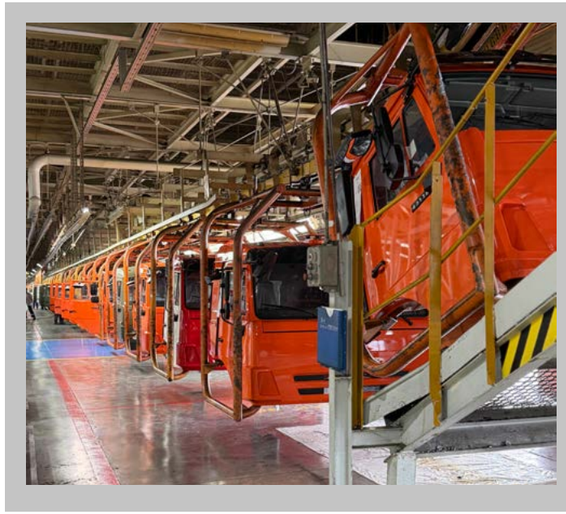
Ширяев Сергей Александрович, *заместитель главного технолога автомобильного завода по подготовке производства.*

Автомобильный завод включает в себя два главных сборочных автомобильных конвейера, а так же две сборочные лини: одна – для сборки кабин старого модельного ряда, другая – для сборки нового поколения кабин.



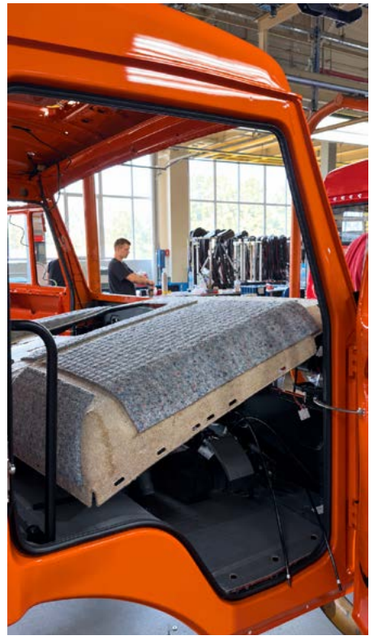


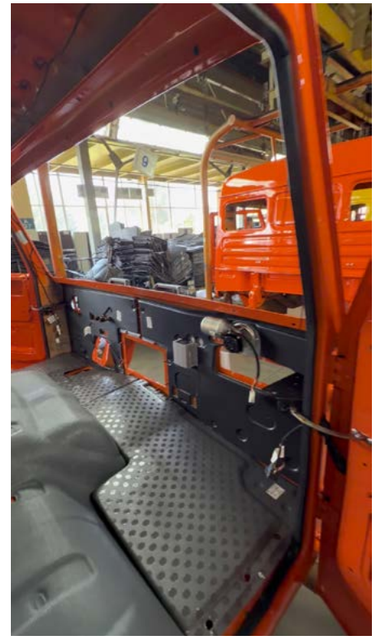
Конвейер сборки кабин старого модельного ряда включает в себя 80 сборочных позиций, на которых трудится около 250 человек в одну смену. Здесь собирается порядка 150 кабин за смену. Они спускаются по системе ПТК (подвесной толкающий конвейер) с соседнего завода в автоматическом режиме.



По цепочке идет сборка: устанавливаются детали внутренней обшивки, затем резиновые уплотнители на окантовку дверей – то есть выполняется герметизация дверных проемов. Далее укладываются жгуты и провода. Устанавливаются электромотор привода и стеклоочистители. Монтируется пол местного производства. Закрепляются полиамидные трубки для пневмосистемы кабины, которые также собираются на «КАМАЗе».

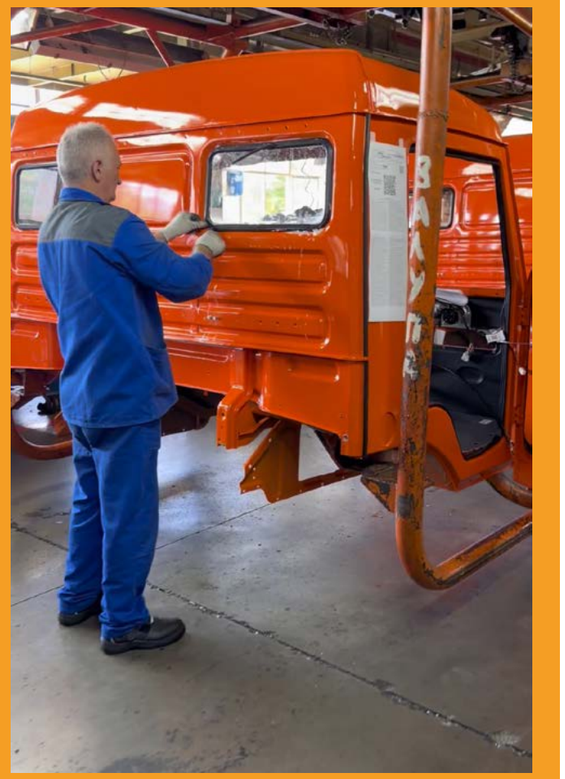




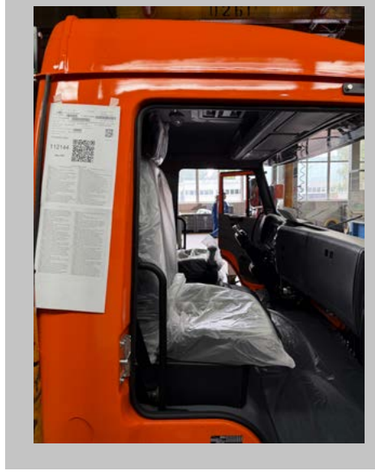


На данном этапе производится установка радиаторов-отопителей с моторчиками отопителя. Устанавливаются стекла кабины – в данном случае задние. Устанавливается потолочная обивка (материал производят в Набережных Челнах и Балаковском районе Саратовской области). Устанавливается надоконная полка.





Идет мелкая подсборка тормозных кранов: узел собирают отдельно, затем выдают на конвейер для последующего монтажа на кабину.

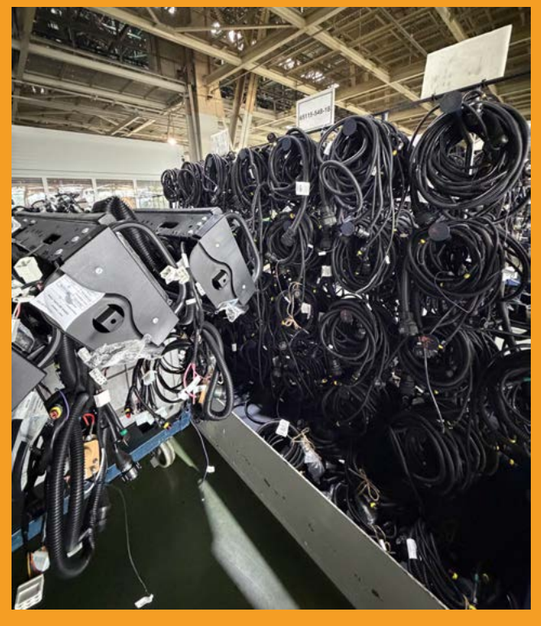


Кабина имеет множество комплектаций, которые нужно различать. К каждой есть описание, по которому работник определяет, какие именно детали нужно установить.

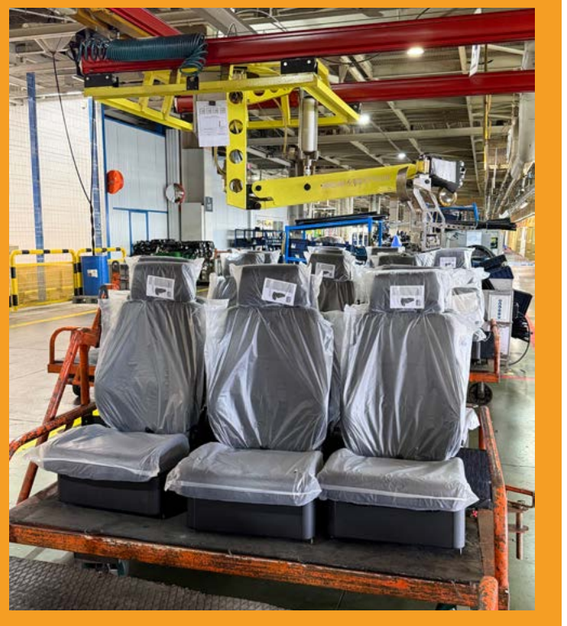
Например, по описанию комплектации работники понимают, какую панель ставить на кабину: пластиковую или металлическую.



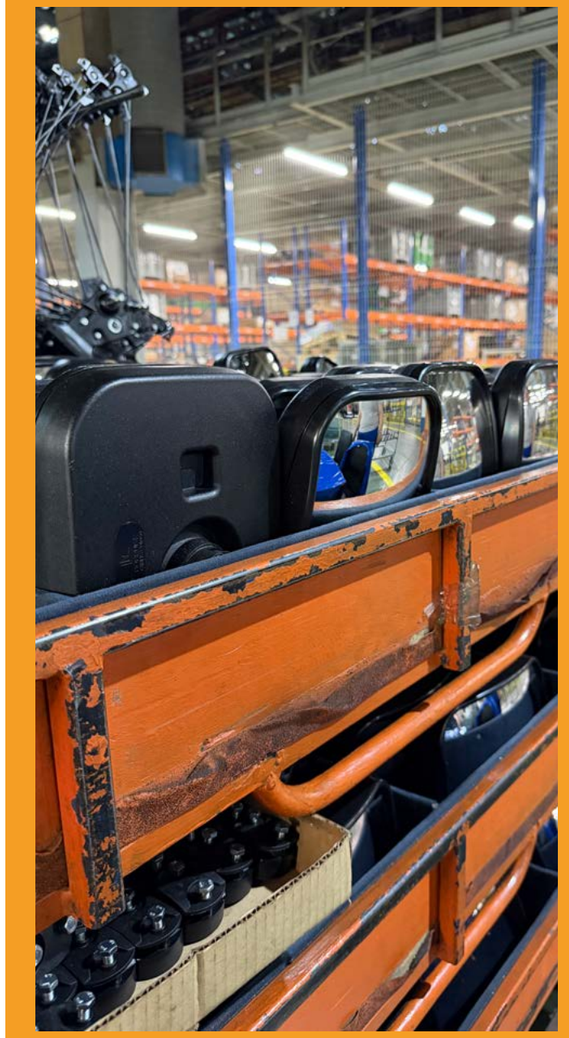




Размещаются электрожгуты панели приборов.



Для установки сидений используется манипулятор.





Фиксируются боковые стекла и задние зеркала.

Крепится дверная карта внутренней обивки двери.

Осуществляется контроль качества сборки – итоговый контрольный пост. Здесь проверяется вся электросистема кабины: комбинация приборов, звуковые и световые сигналы, то есть включается низковольтное оборудование.

По итогам проверки принимается решение: кабина уходит на сборку или на доработку. В случае успешного прохождения проверки кабина поднимается по системе ПТК, откуда подается на конвейер.



ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ МАРШРУТ

60 км

Протяжённость конвейера
3 яруса

Конвейер имеет протяженность около 60 км, три яруса. Множество деталей доставляется в цеха: топливные баки, кабины, рамы, двигатели и т. д. Он оснащен циркуляторами и накопителями для синхронизации подачи кабин и узлов в соответствии с закладкой автомобиля. На каждое шасси приходит конкретная кабина.

*** На заводе также работает роботизированный комплекс: он сам подъезжает и определяет место остановки.**

Главный сборочный автомобильный конвейер. 53 сборочные позиции разделены на 3 участка: конвейер шасси, автомобильный и напольный конвейеры. Сначала рама собирается до определенной комплектации, на нее устанавливаются балансирные подвески, мосты и всевозможные кронштейны. Далее с помощью кантователя собранная рама переворачивается на 180 градусов вокруг продольной оси и принимает нормальное положение.

Топливные баки приходят с соседнего завода, который находится в другом корпусе.

Конвейер сборки кабин нового модельного ряда поколения К5.

На данный момент его производственная мощность составляет до 20 000 машинокомплектов в год. В планах – расширение мощности за счет увеличения площади, что позволит довести ее до 60 000 машинокомплектов в год.

Конвейер включает как сборочное оборудование в виде сборочных систем, так и станции программирования электронных панелей приборов и электронных блоков управления дверями.





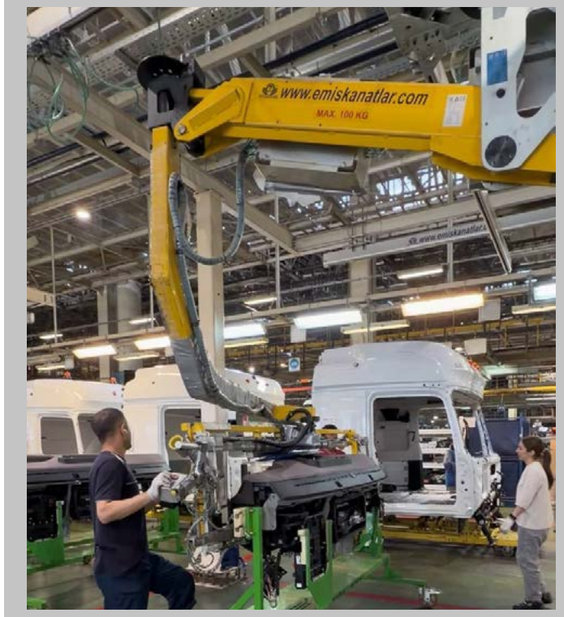
Сборочная линия электронной системы для затяжки особо ответственных соединений, то есть соединений с обратной связью. Рабочему не нужно выбирать программу: система сама определяет стратегию затяжки в зависимости от того, какая кабина идет, и автоматически выполняет затяжку. По итогам затяжки сборочная система сама отправляет отчет о выполненной операции.

20 000

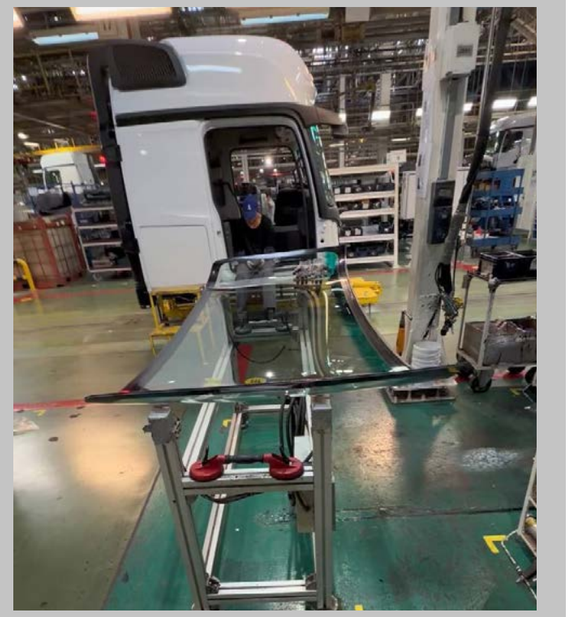
Машинокомплектов в год — текущая мощность

60 000

Планируемая мощность



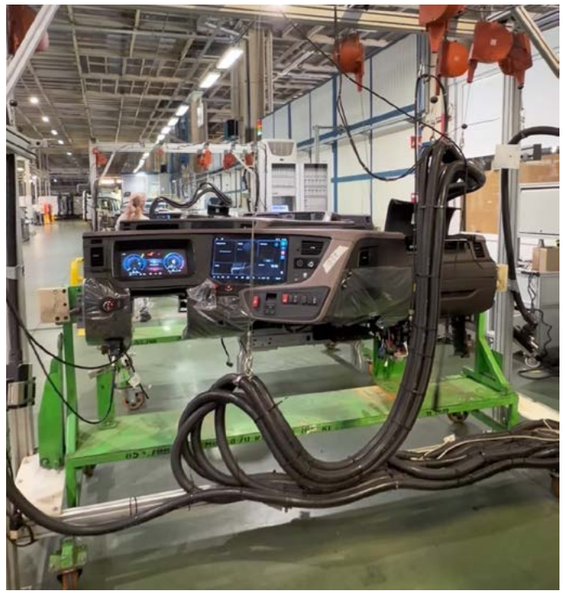
Манипулятор для установки панели приборов – он нужен, так как панели габаритные и тяжелые.



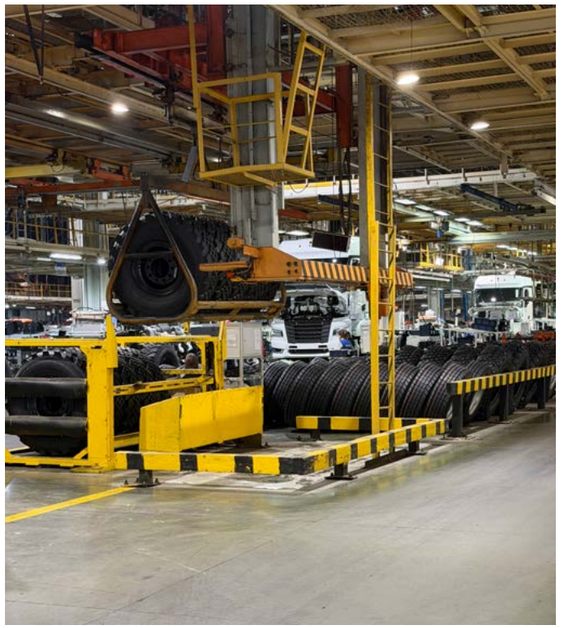
Установка для нанесения клея на лобовое стекло и манипулятор для его установки.



Пост сборки дверей.



Станция программирования панели приборов. Здесь устанавливается необходимое программное обеспечение, в том числе для мультимедиа.



Все заправочное оборудование на конвейере имеет систему вакуумирования, то есть прежде чем заправить системы охлаждения, гидроусилителя руля и сцепления, стенд проверяет герметичность систем и вакуумирует их. Если система негерметична, стенд не производит заправку.

Напольная часть конвейера. Здесь машина становится на колеса и попадает на ленточный конвейер. Выполняется предварительный запуск автомобиля, проверка систем, и по технологической цепочке он направляется на дальнейшую сборку.

По сути, здесь выходит готовый автомобиль.



Далее автомобиль сходит с конвейера и отправляется на проверку тормозных усилий и регулировку развала-схождения. Далее есть динамическая камера, где автомобиль разгоняют до 90 км/ч и обкатывают его.

На финальном этапе осуществляется настройка узлов и света фар.

Более 150 метров мастики и испытания, имитирующие 7 лет эксплуатации: как Москвич защищает кузов каждого автомобиля

На заводе «Москвич» кузов каждого автомобиля после завершения сварочных операций проходит многоступенчатую обработку, окраску и антикоррозионную защиту. Технологический процесс включает катафорезное грунтование, герметизацию кузовных соединений, нанесение многослойного лакокрасочного покрытия и обработку скрытых полостей. Отдельные испытания позволяют оценить состояние кузова в условиях, сопоставимых примерно с семью годами обычной эксплуатации автомобиля.

После сварочного производства кузов поступает в департамент окраски. Первым этапом становится автоматическая подготовка поверхности: кузов последовательно погружается в большие ванны с различными технологическими растворами, где металл очищается и подготавливается к нанесению защитных покрытий.

После подготовки поверхности на кузов наносится катафорезный грунт. Технология позволяет сформировать защитный слой не только на внешних поверхностях, но и во внутренних и труднодоступных полостях кузова.

Следующий этап — герметизация соединений кузовных деталей. Специальной мастикой обрабатываются все необходимые швы и места соединений, чтобы ограничить проникновение влаги и дополнительно защитить металл от внешнего воздействия. Суммарная протяжённость нанесения мастики на один кузов превышает 150 метров.

«Если говорить простым языком, кузов сначала буквально погружается в большие ванны с различными технологическими растворами, а затем все соединения кузовных деталей тщательно герметизируются. На один автомобиль мы наносим более 150 метров специальной мастики. После такой обработки кузов становится тяжелее более чем на 15 кг. Такая комплексная защита особенно важна с учётом условий эксплуатации автомобилей в нашей стране», — отметил Максим Клюшкин, заместитель директора по проектам и инженерии серийной жизни АО МАЗ «Москвич».

После герметизации формируется многослойное лакокрасочное покрытие. Оно включает два вида грунта, базовую эмаль и лак. Каждый слой выполняет несколько функций: обеспечивает дополнительную защиту металла от внешнего воздействия и формирует внешний вид автомобиля. Общая толщина лакокрасочного покрытия автомобиля, выходящего с завода, составляет не менее 100 микрон.

На заключительном этапе антикоррозионной обработки особое внимание уделяется скрытым полостям кузова. В них под высоким давлением наносится специальный состав на основе жидкого воска, после чего кузов проходит термическую обработку в сушильной камере.

Департамент окраски завода максимально автоматизирован и роботизирован. Ручные операции сохраняются преимущественно в труднодоступных зонах, где требуется высокая точность нанесения и гибкость работы специалиста.



Окраска относится к наиболее технологически сложным производственным процессам. В автоматическом режиме 24 часа в сутки контролируются температура и влажность, воздушные потоки, напряжение, давление воздуха, параметры подачи лакокрасочных материалов и другие показатели. Толщина покрытий проверяется как непосредственно на производственной линии, так и в рамках выборочного углублённого контроля.

Для проверки свойств покрытий на заводе работает собственная современная лаборатория, сертифицированная для проведения сложных испытаний лакокрасочных материалов по ГОСТ и европейским стандартам. Около 85% необходимых испытаний предприятие выполняет самостоятельно в оперативном режиме.

В числе оборудования лаборатории — камера солевого тумана, которая позволяет круглогодично оценивать стойкость лакокрасочного покрытия к воздействию агрессивной среды и факторов, характерных для эксплуатации автомобилей на российских дорогах.

Испытания, которые пока не проводятся непосредственно на заводе, выполняются совместно с профильными партнёрами, в том числе с Центром испытаний «НАМИ». Для комплексной оценки автомобиль целиком помещается в специальную соляную камеру, где при высокой концентрации химических реагентов в ускоренном режиме воспроизводится интенсивное воздействие на кузов и лакокрасочное покрытие.

Такие испытания позволяют оценить состояние автомобиля, сопоставимое примерно с результатом семи лет обычной эксплуатации, и использовать полученные данные для дальнейшего совершенствования технологических процессов и повышения качества продукции.

Контроль качества сопровождает кузов на всём производственном маршруте. Перед передачей из одного департамента завода в другой проводится 100% проверка продукции.

Кузов разделён на отдельные контрольные зоны, которые специалисты последовательно осматривают по установленным требованиям при освещённости более 1500 люкс. Дополнительно несколько кузовов ежедневно проходят расширенный контроль толщины и корректности нанесения мастики, а также измерение толщины лакокрасочного покрытия.

Отдельно специалисты службы качества оценивают внешний вид кузова. Обязательным этапом является контроль цветовой гармонии кузовных элементов: он проводится в специальной кабине с контролируемым освещением, позволяющим оценивать соответствие оттенков различных деталей.

Многоступенчатая система подготовки поверхности, катафорезного грунтования, герметизации, окраски, обработки скрытых полостей, лабораторных испытаний и последующего контроля направлена на долговременную защиту кузова от влаги, коррозии, дорожных реагентов, перепадов температур и других воздействий, характерных для эксплуатации автомобилей в России.

«Синотех Машинери» начала поставки в Россию модернизированных бульдозеров HBXG

Официальный дистрибьютор техники HBXG в России начал поставки отечественным клиентам обновленных моделей SD7N, SD8N и SD9N. В основу серьезных конструкторских доработок лег трехлетний опыт эксплуатации бульдозеров на территории РФ. Первые модернизированные машины — HBXG SD7N LGP — уже отправились на золотодобывающее предприятие в Амурской области.



«Синотех Машинери» поставляет в Россию бульдозеры HBXG SD7N, SD8N и SD9N с августа 2023 года. Компания на регулярной основе ведет работу с производителем по усовершенствованию машин. Все замечания заказчиков, касающиеся качества комплектующих, эргономики и условий работы операторов, передаются на завод HBXG (Xuanhua Construction Machinery Development Co., Ltd.) в китайской провинции Хэбэй. Предприятие специализируется на выпуске бульдозеров с 1966 года, работает по лицензии Caterpillar и входит в число немногих китайских производителей машин с приподнятым бортовым редуктором.

Завод оперативно реагирует на обращения, дорабатывает технику согласно полученным замечаниям и рекомендациям, вносит изменения в конструкторскую документацию и технологические процессы. В результате на российском рынке появляются машины, отвечающие требованиям отечественных эксплуатантов.

«Первые две обновленные машины отработали еще не так много времени, но нами уже получены положительные отзывы, подтверждающие, что все улучшения точно соответствуют ожиданиям заказчика», — отмечает Артем Оськин, руководитель направления бульдозеров «Синотех Машинери».

УСТРАНЕНИЕ УТЕЧЕК

Первая группа изменений бульдозеров HBXG связана с тем, что в процессе эксплуатации российские операторы столкнулись с утечками масла в рулевом клапане, рычаге управления поворотом и рычаге тормоза на SD9N, а также с утечками из-за выхода стопорного кольца выходного вала редуктора на SD8N.

Утечка масла в рулевом клапане приводила к падению давления и некорректной работе системы поворота. Поэтому завод осуществил ряд изменений SD9N, направленных на устранение причины проблемы: заменил сальник рулевого клапана на аналог от другого производителя, оптимизировал внутренние компоненты клапана, увеличил глубину сливного отверстия и добавил маслоотводящий канал, снижающий давление возврата масла внутри корпуса. На внутренние каналы стали наносить электролитическую медь, сам корпус теперь подвергается специальной обработке для снятия напряжений, а обработка золотников и отверстий ведётся на новым немецком оборудовании.

На SD9N в ходе доработки сальник полуоси бортовой передачи заменили на двухпружинный, с пробной сборкой на три комплекта, которые успешно прошли испытания.

КОМФОРТ ОПЕРАТОРА

Ряд важных изменений коснулся условий работы оператора. Кабина всех бульдозеров получила двойное остекление и дополнительную шумоизоляцию, в результате чего уровень шума снизился до 86 дБА (замеры проводились шумомером RGK SM-20).

На выхлопную трубу ДВС установлен удлинитель, отводящий выхлопные газы выше кабины. Для лучшей герметизации и предотвращения попадания пыли все зазоры после сборки заполняются термостойким клеем. Использована более эластичная уплотнительная лента между кабиной





и шасси, что обеспечило максимальную плотность прилегания. Кроме того, повышена герметичность стыков между органами управления и полом.

Кабина получила новое комфортное сиденье оператора с подлокотником, а также дополнительный автономный отопитель, работающий на дизельном топливе. Элементы интерьера изготовлены из термостойкой эко-кожи и более мягких материалов, что предотвращает растрескивание при отрицательных температурах.

Ручка закрывания двери теперь расположена не снизу, а сверху, как у бульдозеров Caterpillar, и не мешает обзору. Для лучшей освещенности рабочей зоны фары перенесены с верхней части кабины на боковую сторону ROPS. С правой стороны машины начали устанавливать подножку со специальным антискользящим покрытием, повышающую безопасность и удобство заправки.

ЗАЩИТА ХОДОВОЙ ЧАСТИ И РАМЫ

Третья группа конструктивных доработок связана с защитой ходовой части и рамы бульдозера от воздействия нагрузок, а также с их снижением. Для решения проблемы трещин с правой стороны крыла бульдозера SD7N предусмотрен комплект усилителей, которые могут устанавливаться как на новые, так и на уже эксплуатируемые машины.

SD8N получил проставку между креплением и осью направляющего колеса, что позволяет быстро и без дорогостоящего ремонта заменить изношенный узел при проворачивании вала. Величина вылета передней полурамы ходовой тележки уменьшилась, что снижает нагрузку на заднюю часть ходовой тележки и продлевает ее ресурс.

По результатам анализа случаев утечки охлаждающей жидкости из радиатора был произведен ряд доработок модели SD9N. Производитель увеличил эластичную опору радиатора, снизив ударные нагрузки на нижнее крепление. Для установки радиатора в среднее положение и снятия дополнительных нагрузок была добавлена регулировочная прокладка, а для повышения жесткости и уменьшения деформации при работе отвалом с обеих сторон установили усиливающие пластины передней лобовины. Нижние пальцы ее крепления заменили на более длинные.

В рамках обновления рычажной системы управления поворотом и тормозом бульдозера



SD9N были полностью переработаны двуплечие рычаги. Изменение соотношения плеч рычагов позволило уменьшить их ход и усилие на рычагах управления поворотом — с 8 до 6 кг. Это снижает утомляемость оператора в течение смены, повышает точность маневрирования и, как следствие, общую производительность.

ПРОСТОТА И УДОБСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Еще одна группа изменений была предпринята с целью упрощения регламентного обслуживания. В бульдозере SD9N сгруппированы все фильтры, а также точки замера давления трансмиссионного масла. В результате изменения конструкции капота и боковых дверок улучшен доступ к воздушному фильтру.

На всех трех моделях установлен предварительный очиститель всасываемого воздуха циклонного типа, что значительно продлевает срок службы воздушных фильтров ДВС. После сборки машин производится их обкатка под нагрузкой в течение минимум 24 часов с последующей регулировкой и настройкой давлений.

О КОМПАНИИ:

«Синотех Машинери» — официальный дилер карьерной техники разных брендов и инженерная компания, работающая на рынке России с 2022 года. Поставляет карьерные экскаваторы, самосвалы, бульдозеры, автогрейдеры и фронтальные погрузчики. Присутствует в ключевых горнодобывающих регионах — от Урала до Дальнего Востока. Располагает складом запчастей стоимостью более 2,3 млрд руб. осуществляет техническую поддержку клиентов 24/7, проводит обучение персонала заказчика эксплуатации и обслуживанию техники.

«Синотех Машинери» также подбирает технологические решения под параметры добычи заказчика и берет на себя ответственность за работоспособность техники в рамках сервисных контрактов MARC с гарантированным коэффициентом технической готовности 0,85%. Такой результат достигается в том числе за счет круглосуточного присутствия сервисной службы на участке заказчика и работы инженера завода-производителя на объекте в течение гарантийного периода.

С апреля 2023 года «Синотех Машинери» также является официальным дистрибьютором техники Sinomach и HBXG в РФ. Компания работает в тесном взаимодействии с заводом HBXG для обеспечения качественного сервисного обслуживания и оперативной доработки техники под российские условия эксплуатации. 30 филиалов «Синотех Машинери» работают во всех федеральных округах РФ.

Официальный сайт — https://sinotechmach.ru

Две трети перевозчиков — в зоне риска: «Каргономика» назвала условия выживания транспортных компаний в 2027 году

Сооснователь и генеральный директор ГК «Каргономика» Александр Проскурин рассказал о перспективах логистического рынка и поделился результатами работы экосистемы для перевозчиков, к которой сегодня подключены 9 565 транспортных компаний и 78 500 автопоездов. Оборот экосистемы вырос до 65,7 млрд руб. за последние 12 месяцев.

Сооснователь и генеральный директор ГК «Каргономика» принял участие в ряде мероприятий, посвященных анализу ситуации на российском логистическом рынке. Как отмечает Александр Проскурин, сегодня на российском логистическом рынке разворачивается «идеальный шторм». Отрасль столкнулась с давлением сразу нескольких негативных факторов: падением тарифов, трансформацией налогового контура и дефицитом кадров. Если кризисы последних 35 лет рынок проходили максимум за семь месяцев, то текущий продолжается уже два года, и сроки его завершения спрогнозировать невозможно. Это уже не циклический спад, а структурная перестройка, которая завершится только тогда, когда перевозчики изменят подход к работе.

В 2027 году выживание компаний будет зависеть не от размера автопарка, а от эффективности их бизнес-модели — долю рынка заберут игроки со здоровой структурой капитала, правильной налоговой моделью, низкой себестоимостью километра и закупочной силой. Для проверки эффективности бизнеса глава «Каргономики» предложил перевозчикам проанализировать три этих параметра.

СТРУКТУРА КАПИТАЛА

Привлечение заемных средств — хороший инструмент для роста бизнеса, но долговая нагрузка должна быть разумной. В 2023-2024 годах высокий спрос на перевозки спровоцировал резкий рост стоимости машин, и лизинговые компании массово предлагали технику с нулевым авансом. В результате перевозчики скупали автомобили на условиях, когда ежемесячный платеж составлял 400–500 тыс. руб., и не обеспечивали запас ликвидности. «В какой-то момент предприниматели решили, что рост парка предполагает рост бизнеса. Однако это не так: приобретение большого количества машин исключительно на заемные средства часто приводит лишь к росту долга, который при малейшем колебании тарифов или поломке техники лишает предприятие возможности выполнять свои обязательства», — подчеркивает Александр Проскурин.



Для того чтобы понять, находится ли бизнес в зоне риска, нужно соотнести совокупный долг (кредиты, займы, остаток обязательств по лизингу и закупки с существенной отсрочкой платежа) с годовой выручкой. Здоровой считается долговая нагрузка 0–20% — компании с таким показателем растут не быстро, но чувствуют себя уверенно даже на падающем рынке. 21–40% — рабочее соотношение, требующее контроля денежного потока. Мировой топ-10 крупнейших транспортных компаний держится в рамках 26–30%. 41–50% — повышенный риск и сокращение запаса прочности. И, наконец, 51–100% — опасная зона зависимости от ставок и загрузки, а показатель свыше 101% свидетельствует о критической нагрузке на бизнес, когда объем обязательств превышает годовую выручку.



По оценкам ГК «Каргономика», две трети российских перевозчиков уже находятся в опасной или критической зоне. Вернуть бизнесу устойчивость в 2027 году можно путем снижения долговой нагрузки либо за счет наращивания собственного капитала.

ПРАВИЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ МОДЕЛЬ

Как поясняет Александр Проскурин, трансформацию налогового контура, из-за которого большинство перевозчиков становится плательщиками НДС, не стоит воспринимать как проблему. Оптимальный налоговый режим позволяет проходить один и тот же маршрут с разной себестоимостью.

При работе на общей системе налогообложения компания принимает НДС к зачету. По подсчетам «Каргономики», это, например, может снизить ежемесячный лизинговый платеж за сцепку с 258 тыс. до 211 тыс. руб. То же происходит при закупке горючего: за счет вычета НДС розничная стоимость литра топлива уменьшится с 78 до 63,9 руб. В итоге только по этим статьям расходов экономия на одной машине может превысить 131 тыс. руб. в месяц.



Объем заявок без НДС в системе уменьшается с каждым днем и в итоге станет нулевым, поскольку для крупных заказчиков возможность применить вычет налога меняет финальную стоимость транспортировки. В итоге перевозчики, оставшиеся вне НДС-контура, окажутся в ловушке: их внутренние затраты на запчасти и шины будут выше, а доступная конкурентная ставка фрахта — существенно ниже.

ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Одним из важных факторов операционной эффективности можно назвать подход к выбору транспортных средств. Сравнение машин исключительно по стартовой цене покупки сегодня неактуально: главным критерием становится стоимость владения техникой, напрямую влияющая на стоимость километра. Так, тягач с уменьшенным всего на 2 л расходом топлива экономит владельцу более 300 тыс. руб. в год. Использование облегченного на 800 кг полуприцепа, снижающего расход горючего примерно на 1,8 л на 100 км, — еще 280 тыс. руб. в год.

Но только этого недостаточно. В условиях дефицита кадров, который наблюдается на фоне текущей демографической ситуации, на первый план выходит повышение производительности труда существующей команды. Прежняя схема управления, когда для расширения бизнеса на десять новых машин нанимался еще один логист, себя исчерпала. Рост выручки должен обеспечиваться без увеличения расходов на штат.

Решить проблему поможет дальнейшая цифровизация отрасли. Транспортная компания будущего — это единая цифровая среда управления рейсом, деньгами и людьми. Система собирает доступные заявки со всех ресурсов («Атракс», «АТИ» и др.), видит свободные машины и автоматически подбирает оптимальный маршрут, еще до выезда машины рассчитывая себестоимость перевозки с учетом количества заправок, качества и протяженности дорог и зарплат водителей. Выбранный рейс передается в приложение водителю, обеспечивая сквозную электронную отчетность. При этом программа автоматически сверяет план с фактом заправок на АЗС, исключая финансовые потери.

Таким образом, если сейчас логист ведет каждую сделку вручную, то в будущем он будет подключаться к системе только в нестандартных ситуациях. Это обеспечит рост бизнеса без найма сотрудников при покупке новых машин.

Поскольку не каждая компания может позволить себе содержать штат разработчиков для создания индивидуального ИТ-контура, решением становится подключение по подписке к готовым экосистемам, таким как «Каргономика». Это дает возможность развернуть полноценную ИТ-инфраструктуру буквально за 1000–1500 руб. в месяц на машину, получая при этом доступ к оптовым ценам (например, на шины) за счет объединения спроса тысяч перевозчиков. По данным ГК «Каргономика», для стабилизации российского рынка достаточно, чтобы к подобным цифровым платформам подключились 100 тыс. магистральных автопоездов.

КУДА ПОЕДЕТ РЫНОК

Сегодня в РФ насчитывается более 300 тыс. перевозчиков, 166 тыс. из которых владеют хотя бы одной машиной. В будущем грузооборот и общее количество машин на рынке продолжат медленно прирастать, однако состав игроков через 2 года изменится. Например, предприниматели, владеющие 1–2 машинами, из-за старения техники и роста расходов уже сейчас зарабатывают столько же или даже меньше, чем наемные водители. Поэтому к 2027 году им нужно будет определиться с тем, как действовать дальше. Также с рынка уйдут закредитованные компании со слабой экономикой рейса и без запаса ликвидности.

Весь логистический сектор через несколько лет распределится между 3–5 крупными экосистемами, которые снизят издержки отрасли. Если нацен-ка классических экспедиторов на рынке составляет 17–28% (при себестоимости услуг в 8–12%), то у цифровых платформ она не превышает 6%. При этом распределение заказов исключает аукционы: алгоритм работает по фиксированным ставкам, отдавая приоритет тому, кто первым забрал заявку, или тому, кто занимает лучшую позицию во внутреннем рейтинге системы.

По мнению генерального директора ГК «Каргономика», долю рынка будут забирать не самые крупные и богатые компании, а наиболее эффективные — те, кто смог правильно настроить бизнес-процессы и обеспечить низкую себестоимость километра транспортировки.

«Доля рынка, скорее всего, увеличится у маленьких компаний. Потому что они по умолчанию эффективнее за счет того, что лучше контролируют расходы на ремонт, топливо и персонал. Повышать устойчивость бизнеса компаниям помогут цифровые платформы. Подтверждение этому — востребованность экосистемы «Каргономика»: объем магистральных полуприцепов и цифровых сервисов, реализованных пользователям экосистемы за последние 12 месяцев, уже составил 65,7 млрд руб. По данным на 1 октября 2026 года, к экосистеме подключены 9 565 транспортных компаний, что почти на 28% превышает итоговый показатель 2025 года, и 78 500 автопоездов», — подчеркивает Александр Проскурин.

Чек-лист проверки бывшей в употреблении техники перед покупкой

Рынок подержанной спецтехники второй год демонстрирует рост. Покупатели все чаще голосуют рублем за бывшие в употреблении машины в хорошем состоянии и с высокой остаточной стоимостью. Приобретение б/у спецтехники в 2026 году становится не вопросом экономии, а обоснованным решением, позволяющим сразу включить оборудование в работу на строительной площадке и обеспечить его рентабельность. Но разумная цена б/у машин имеет оборотную сторону – риск скрытых дефектов. Чтобы его минимизировать, необходима грамотная приемка.



БУМ ПРОДАЖ ПОДЕРЖАННОЙ СПЕЦТЕХНИКИ

На фоне падения производства и продаж дорожно-строительной техники, которое в последние два года сократилось на десятки процентов, роста цен на 30–80% и недоступности кредитов активизировался вторичный рынок. Немаловажно, что на вторичном рынке есть не только растущий спрос, но и предложение. В минувшем году его пополнил значительный объем техники, изъятой лизинговыми компаниями у обанкротившихся перевозчиков и строительных компаний. В результате в 2026 году подержанная техника продается увереннее, чем новая: в некоторых нишах продажи бывших в употреблении машин превышают продажи новых вчетверо.

ДОКУМЕНТЫ, ОБРЕМЕНЕНИЯ, СЕРВИС

Потенциальная покупка любой самоходной техники начинается с проверки чистоты сделки: нужно сверить VIN, номера рамы и двигателя с ЭПСМ или выпиской из системы. Статус паспорта в системе обязательно должен быть «действующий». Если таблички (в том числе дублирующие) грязные, обязательно их протрите. Проверяйте каждую цифру, обратите внимание на шрифт, глубину чеканки цифр, отсутствие сварных швов и следов зачистки болгаркой. Расхождения как минимум могут помешать постановке оборудования на учет в Гостехнадзоре, а как максимум – намекать на то, что машина находится в розыске или под арестом.

Следующим этапом пробейте машину по базам на ДТП, залог, арест и наличие ограничений регистрационных действий. Это просто и бесплатно можно сделать онлайн.

5 СЕРВИСОВ ДЛЯ ПРОВЕРКИ СПЕЦТЕХНИКИ

1. Официальный сайт Госавтоинспекции (ГИБДД), раздел «Проверка автомобиля». Здесь, зная VIN или номер кузова/шасси, можно бесплатно проверить наличие ограничений на регистрационные действия, розыск и участие в ДТП.

2. Портал «Госуслуги», сервис проверки транспортных средств. По VIN, номеру кузова/шасси или данным СТС позволяет выявить ограничения и посмотреть историю машины.

3. Реестр уведомлений о залогах движимого имущества на официальном сайте Федеральной нотариальной палаты. Используйте его для проверки нахождения техники в залоге у банков или кредитных организаций, а также невыплаченного лизинга. Поиск осуществляется по VIN, номеру шасси или данным залогодателя.

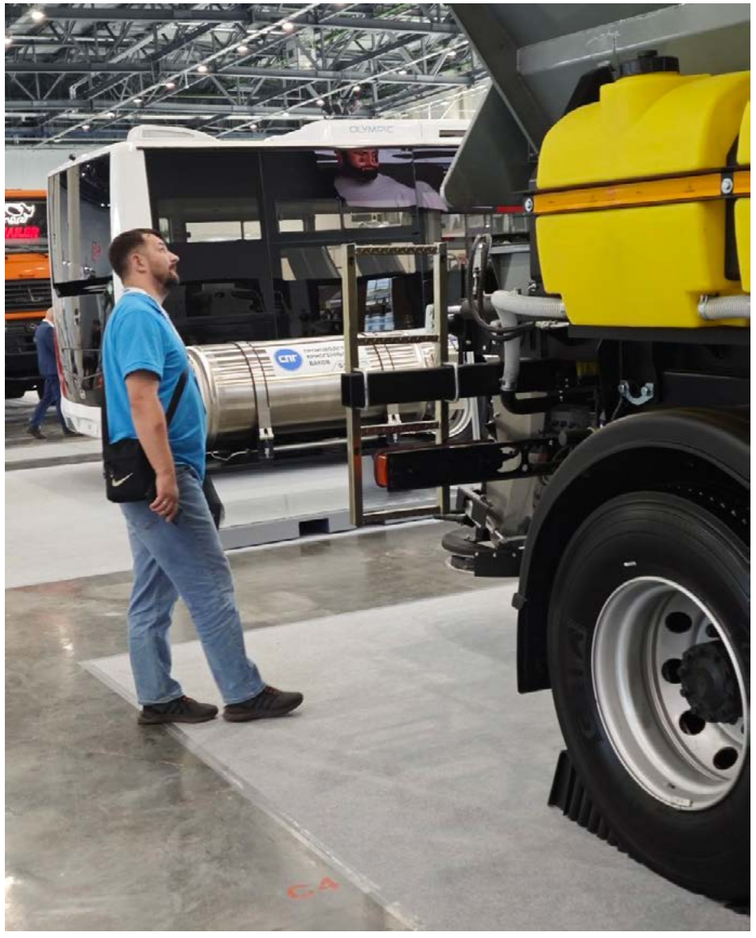
4. Федеральная служба судебных приставов (ФССП). На этом сайте можно оценить продавца (физическое или юридическое лицо) на предмет исполнительных производств, долгов и связанных с ними арестов имущества. Для проверки нужны ФИО и дата рождения собственника.

5. Коммерческие агрегаторы позволяют в одном отчете объединить данные из ГИБДД, ФССП, ФНП и судов. Это платно, стоимость обычно составляет 500–1000 рублей.

Завершая документальную проверку, нелишним будет оценить историю обслуживания по сервисной книжке, актам выполненных работ, заказ-нарядам:

- сопоставьте данные, в первую очередь VIN, номер рамы, номер двигателя в СТС/ПСМ и в договорах или заказ-нарядах;
- проверьте заказ-наряды и регулярность проведения ТО. По обслуживанию все понятно – оно должно быть своевременным. С документами сложнее. Когда весь пакет за длительный период представлен на идентичных листах без складок и замятий, с одинаковыми датой и почерком, это должно вызывать подозрение. Подлинные бумаги накапливаются годами и, как правило, сохраняют «естественный» вид;
- оцените прогресс наработки по документам. Хронология должна быть строго восходящей. Если в акте за 2024 год указано 5000 м/ч, а за 2025 год — 4200 м/ч, налицо скрученный счетчик. Здесь же посоветуем оценить среднегодовую наработку машины;
- проверьте информацию о критических и повторяющихся ремонтах. Обратите внимание на записи о замене или восстановлении силовой установки, коробки передач, гидравлического насоса, редукторов и бортовых передач. Узнайте, когда проводились эти работы и какие детали применялись — оригинальные или бюджетные аналоги. Если в накладных каждые 300 часов значится «ремонт гидроцилиндра стрелы» или «устранение утечки распределителя», это говорит о том, что неисправность не устранена, а лишь временно скрыта. Также проведите анализ используемых материалов;
- проверьте контрагентов. Не поленитесь поискать в интернете сервисные центры, которые указаны в актах. Если это крупные или официальные дилеры, это огромный плюс.

Когда продавец заявляет, что документация утрачена или уничтожена, но уверяет, что техническое обслуживание проводилось у официального дилера, следует потребовать от него запрос к дилеру для получения истории обслуживания.



Отказ предоставить такие данные является прямым сигналом о наличии скрытых неисправностей.

ДВИГАТЕЛЬ И ЕГО СИСТЕМЫ

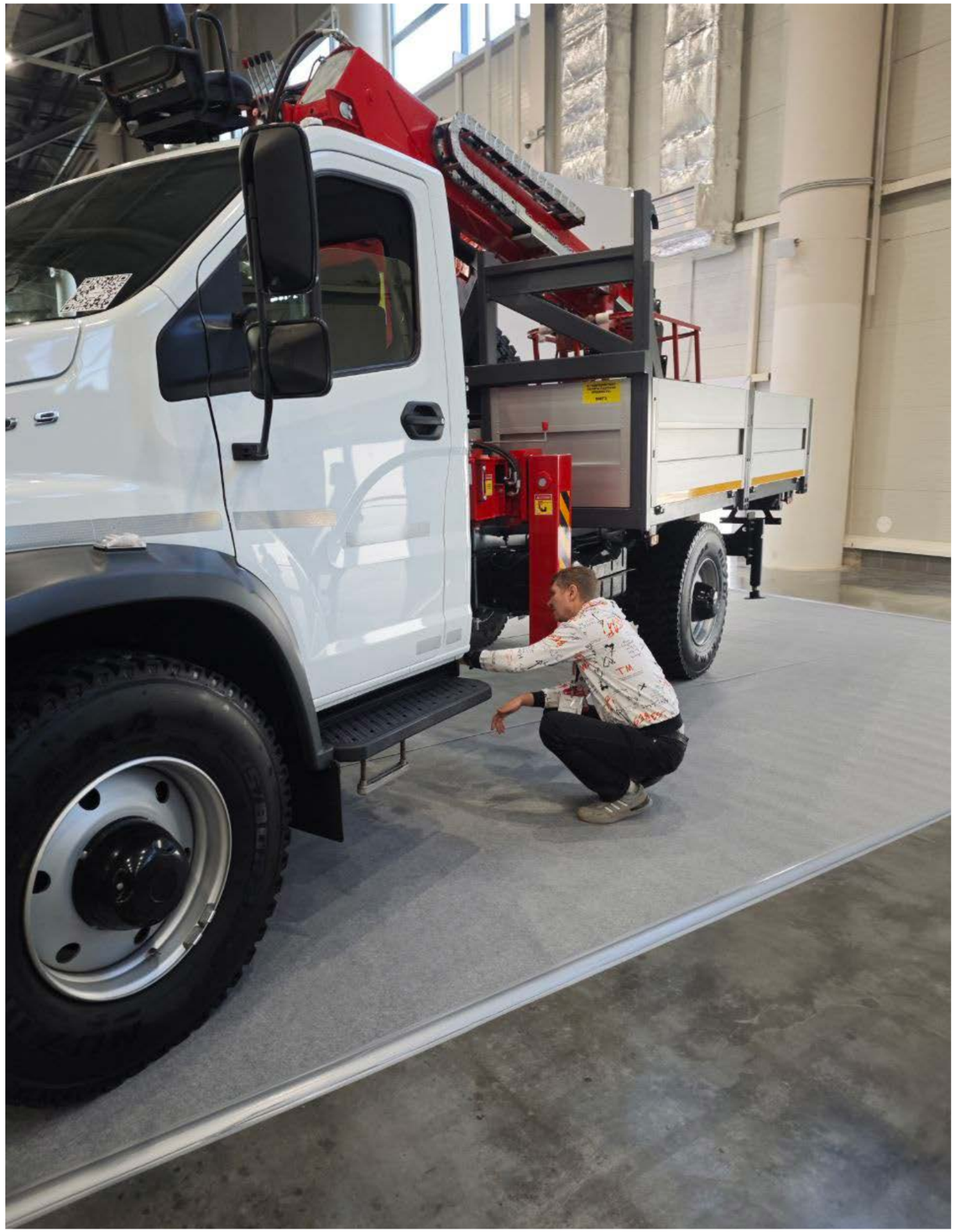
Проверка двигателя и его систем при покупке б/у спецтехники критически важна, так как мотор является самым дорогим узлом машины, а его ремонт или замена могут обойтись в десятки и сотни тысяч рублей, полностью перекрыв первоначальную экономию от покупки подержанной техники. Обследование включает несколько ключевых пунктов.

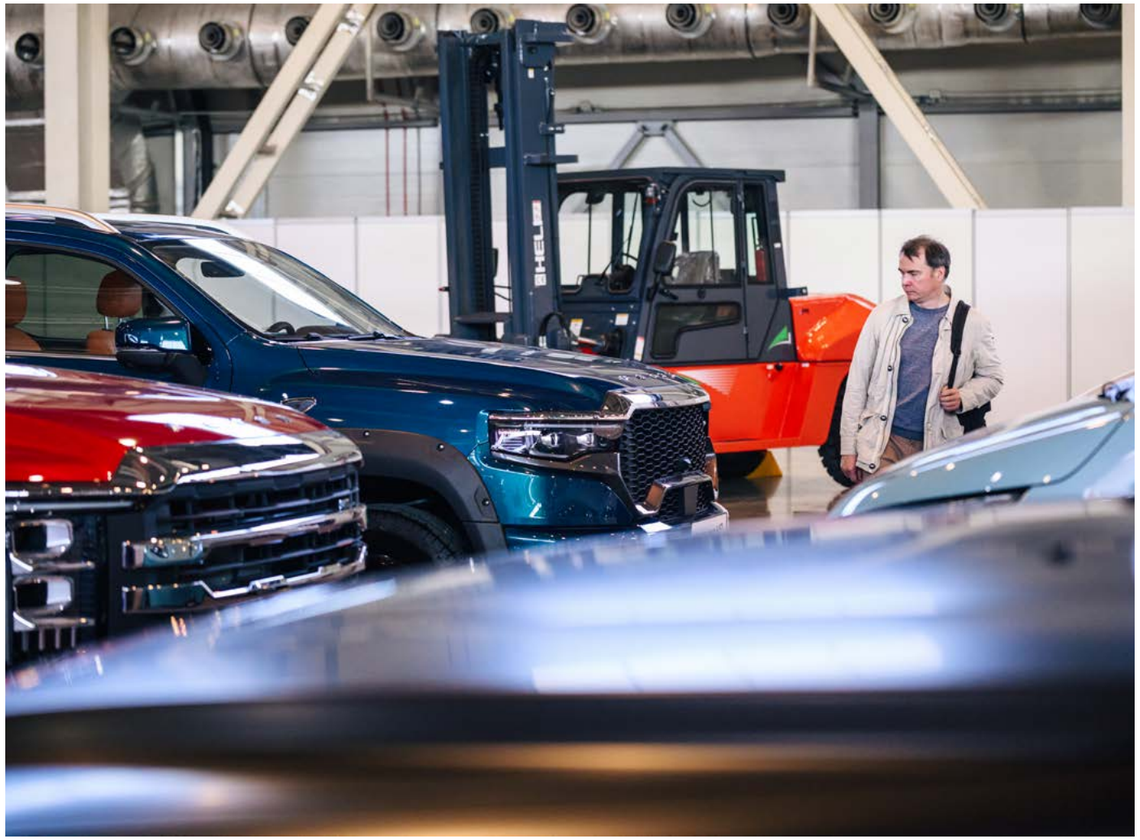
Первым делом проведите визуальный осмотр. Осмотрите блок цилиндров, клапанную крышку, сальники коленвала и турбину на предмет потеков, обратите внимание на состояние болтов ГБЦ и крышек, осмотрите маслозаливную крышку, проверьте уровень и состояние масла на щупе, оцените чистоту расширительного бачка и его крышки, посмотрите фильтры. Помните, что слишком чистый моторный отсек тоже может выглядеть подозрительно. Далее следует запустить двигатель «на холодную» и оценить наличие/отсутствие посторонних шумов, а также время выхода на рабочую температуру. После прогрева обратите внимание на цвет выхлопа: черный намекает на закоксовку или проблемы с форсунками, синий – на попадание масла в камеры сгорания, белый со сладковатым запахом – на попадание антифриза. Также важно проверить плавность и точность переключения передач при движении и на холостом ходу, убедиться, что нет вибраций и рывков в коробке.

Следующим обязательным этапом является инструментальная диагностика.

1. Подключите сканер: считайте ошибки ЭБУ, посмотрите реальные моточасы, температуру и давление наддува.

2. Измерьте компрессию в цилиндрах (для дизелей норма обычно от 28–30 кг/см^2). Разница между цилиндрами должна быть минимальной (не более 1–2 единиц).





3. Осмотрите эндоскопом внутреннюю поверхность гильз и цилиндров на предмет задиров, хона, закоксовки и следов масла.

4. Проверьте сапун на предмет прорыва картерных газов.

Если больших вопросов машина не вызывает, можно переходить к тесту под нагрузкой. После прогрева двигателя до рабочей температуры поработайте ковшом или отвалом, поднимите кузов или сделайте движения стрелой – одним словом, имитируйте работу машины, нагрузив ее рабочий орган. Следите за показателями приборной панели: температура охлаждающей жидкости должна расти постепенно, а давление масла – оставаться в норме.

РАМА И ХОДОВАЯ ЧАСТЬ

После испытания ДВС время переходить к проверке геометрии рамы, кузова, основных рабочих органов и ходовой части: измерьте диагонали рамы рулеткой или лазерным уровнем. Внимательно осмотрите машину: не должно быть признаков сварки, трещин, ржавчины, неоднородной краски, следов шпаклевки. Что касается коррозии, для бывшей в употреблении машины поверхностная ржавчина допустима, но глубокая слоистая коррозия, истончающая металл несущих балок, – основание отказаться от покупки.

Обратите внимание на крепежные элементы: метизы в ключевых узлах, например на ГБЦ, должны быть заводскими. Далее нужно оценить степень износа шарнирных соединений, амортизаторов, рессор, шарниров, сайлентблоков, пальцев и втулок, убедиться в отсутствии люфтов.

Ходовая существенно различается в зависимости от типа техники. Если техника гусеничная, нужно проверить натяжение, состояние катков, износ звеньев, целостность башмаков, износ ведущих и поддерживающих колес. Обследуйте ходовку на люфты, следы утечки масла из ступиц катков и наличие постороннего гула или клина при прокручивании.

У колесных машин в первую очередь необходимо проинспектировать карданные валы, крестовины и фланцы на предмет люфтов и утечек масла, а затем осмотреть шины на остаток рисунка протектора, трещины, а диски – на отсутствие следов сварки и деформаций. В завершение нужно провести ревизию подвески: состояние сайлентблоков, рессор, пальцев и втулок сочленения полурам.

НАВЕСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ГИДРОСИСТЕМА

Гидравлика – основа работоспособности любой машины и одна из самых дорогостоящих частей, поэтому ее осмотр и тестирование должны быть очень тщательными. Покачайте навесное оборудование вручную или с помощью лома-рычага в местах соединения с рукоятью/стрелой, оцените состояние пальцев и втулок, осмотрите штоки цилиндров на наличие царапин, задиров, ржавчины и утечек масла, а также рукава высокого давления и соединения. Важно не только внимательно осмотреть гидроцилиндры, но и оценить скорость, плавность и стабильность работы под нагрузкой и без. Обратите внимание на нагрев масла, посторонние звуки (гул), нагрев корпуса, вибрации. В завершение оцените комплектность и документы: наличие маркировок с серийным номером и моделью на самом оборудовании.

ЭЛЕКТРИКА И БЕЗОПАСНОСТЬ

Итак, остался последний этап: убедиться в исправности датчиков, фар и системы безопасности.

Начинаем с осмотра проводки. Осматриваем основные косы проводов под капотом и в районе



рамы на предмет потертостей, скруток, самодельных ремонтных участков, затем разъемы и фишки. Разумеется, не должно быть следов возгорания или короткого замыкания.

Проверяем дату выпуска аккумуляторов, напряжение в покое, состояние клемм и высоковольтных проводов. Запустите двигатель. При помощи мультиметра проверьте величину напряжения на контактах аккумуляторной батареи: в режиме холостого хода и при наличии нагрузки (работающие фары, отопитель, гидравлика под максимальным усилием) значение должно составлять 13,8–14,4 В (для 12-вольтовых цепей) либо 27,5–28,8 В (для 24-вольтовых). В случае падения или колебаний напряжения вероятны неисправности генератора либо реле-регулятора.

Далее важно убедиться в корректной работе тахографа, GPS модулей, систем мониторинга и приборной панели.

Следующий шаг – проверка датчиков, концевиков, исполнительных клавиш. Протестируйте ход и возврат органов управления в нейтральное положение, работу рычага /кнопки блокировки гидравлики и системы аварийного опускания стрелы. Убедитесь в исправности рулевого управления, возврате педалей в исходное состояние, а также в работоспособности замка гидравлики и механизма аварийного опускания рукояти. Подтяните ручную тормозную систему и проверьте, может ли она удерживать машину на небольшом подъеме в режиме движения. Протестируйте звуковые сигналы (передний и задний), проблесковый маячок, а также работу основных и габаритных фонарей.

Проверка системы безопасности подержанной спецтехники включает оценку пассивной защиты кабины, исправности органов управления, аварийных систем и электрики.



В заключение дополним, что осмотр машины рекомендуется проводить на ровной поверхности в дневное время или при хорошем искусственном освещении, предпочтительно при положительной температуре окружающей среды.

Основательная техническая и нормативная проверка машины перед покупкой – это минимизация финансовых рисков, обеспечение безопасности работы и исключение скрытых дефектов, которые могут привести к дорогостоящему ремонту или простою техники. В результате экономическая выгода приобретения машины, техническая надежность и юридическая чистота сделки дают уверенность в быстрой окупаемости техники.



UMG запустила новое поколение тяжёлых автогрейдеров АГ-250

Группа компаний UMG, ведущий производитель дорожно-строительной и специальной техники, выпустила новый тяжёлый автогрейдер АГ-250, разработанный на предприятии «Брянский арсенал», которое входит в ГК UMG (ООО «СДМ»). Новая модель с уровнем локализации 85% расширит линейку АГ-140 и АГ-180 в тяжелом сегменте машин массой 19–25 тонн.



Создание автогрейдера АГ-250 стало следующим этапом развития тяжёлых отечественных автогрейдеров ГК UMG. Машина создана на базе автогрейдера ДЗ-250, который унаследовал ключевые технические решения ДЗ-98 — модели, получившей широкое распространение в России и странах СНГ. При проектировании нового автогрейдера особое внимание уделили изменениям, направленным на повышение надёжности и удобства обслуживания.

АГ-250 получил усиленную переднюю раму прямоугольного сечения. Она пришла на смену конструкции круглого сечения и рассчитана на повышенные нагрузки при работе на тяжёлых грунтах и в условиях низких температур. Пневматический ресивер вынесен из её полости, что облегчает доступ к нему и исключает его разгерметизацию при появлении трещин в металлоконструкции рамы.

Автогрейдер АГ-250 оснащён двигателем ЯМЗ-238НДЗ мощностью 173 кВт (235 л. с.) и механической коробкой передач. Так же в ближайшее время будет доступен вариант комплектации гидромеханической коробкой. Три ведущих моста обеспечивают высокую проходимость на сложных участках. Максимальное тяговое усилие на отвале достигает 140 кН, объём топливного бака составляет 500 литров. Для оператора предусмотрена просторная кабина со встроенным защитным каркасом ROPS/FOPS.

Грейдерный отвал длиной 4,1 метра имеет боковой вынос до 900 мм в каждую сторону и позволяет зачищать откосы под углом до 90 градусов. В плавающем положении отвал следует профилю поверхности при очистке дороги, а противоударные гидравлические клапаны защищают тяговую раму от перегрузок.

Для АГ-250 предусмотрены передний бульдозерный и поворотный отвалы, путепрокладочное оборудование, задний пятизубый рыхлитель и боковой отвал для уборки снега на обочинах. Широкий выбор сменного рабочего оборудования расширяет возможности применения машины в дорожном, горнодобывающем, мелиоративном и гидротехническом строительстве.

Для эксплуатации в холодном климате предусмотрены морозостойкие гидравлические и топливные магистрали, предпусковой подогреватель двигателя, двойное остекление кабины и автономный отопитель.

«При разработке АГ-250 мы опирались на многолетний опыт производства и эксплуатации тяжёлых автогрейдеров. Проверенные решения, которые хорошо показали себя в работе, сохранены в новой модели. При этом усилена прочность рамы, упрощен доступ к узлам для обслуживания и предусмотрен широкий выбор рабочего оборудования. Высокая доля российских компонентов снижает зависимость от зарубежных поставок и риски при обеспечении техники запасными частями. Важно отметить, что ДЗ-250 также продолжит выпускаться: новая модель АГ-250 дополнит нашу линейку, предоставив заказчикам больше возможностей для выбора машины под конкретные задачи», - поделился Константин Николаев, генеральный директор Группы компаний UMG «СДМ».

Серийное производство АГ-250 планируется начать в первом квартале 2028 года. Первые серийные машины получат механическую коробку передач, в дальнейшем предусмотрено расширение вариантов трансмиссии.







О КОМПАНИИ:

Группа компаний UMG *– ведущий отечественный производитель строительно-дорожной и специальной техники, включает в себя машиностроительные заводы: Экскаватор, Тверской экскаватор, Брянский арсенал, Челябинские строительно-дорожные машины, АО «Ивановец». Основные виды продукции: колесные и гусеничные экскаваторы, индустриальные перегружатели, экскаваторы-погрузчики, экскаваторы-планировщики, автогрейдеры, телескопические погрузчики, автокраны. Также в продуктовую линейку входят фронтальные погрузчики, мульчеры, коммунальные машины, экскаваторы на автомобильном шасси, ратраки. Производственные комплексы и инженерные центры компании расположены в городах Тверь, Челябинск, Брянск и Иваново.*

Как оценивать своих контрагентов: полное руководство по защите бизнеса

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

ЗАЧЕМ ВАС ОБМАНЫВАЮТ: ТРИ РЕАЛЬНЫЕ УГРОЗЫ ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНОГО КОНТРАГЕНТА

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

Финансовые потери и срыв сделки:

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

Проблемы с налоговой:

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

Удар по репутации:

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

ПО КАКИМ КРИТЕРИЯМ ОПРЕДЕЛИТЬ НЕДОБРОСОВЕСТНОГО КОНТРАГЕНТА

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

Организационные критерии

1. Слишком молодой «возраст». Компания зарегистрирована перед заключением сделки и не имеет реального опыта в вашей сфере.

Чем опасно: налоговая считает, что у такой компании нет ресурсов для исполнения контракта. Кроме того, регистрация перед сделкой — это один из главных признаков фирмы-однодневки.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

7. Нет лицензий и допусков.

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

Чем опасно: сделку могут признать недействительной. А госорганы могут временно закрыть контрагента-нарушителя — вы рискуете остаться с крупными убытками.

Финансовые критерии

1. «Транзитные» платежи и цепочки контрагентов.

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

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

2. Расчеты только через один, часто ненадежный банк.

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

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

3. Дробление бизнеса: создание нескольких юрлиц вместо одного.

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

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

4. Отсутствие реальных расходов на деятельность.

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

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

5. Резкие отклонения в ценообразовании.

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

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

КАК АВТОМАТИЗИРОВАТЬ ПРОВЕРКУ КОНТРАГЕНТОВ

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

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

Разберем на конкретном примере.

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

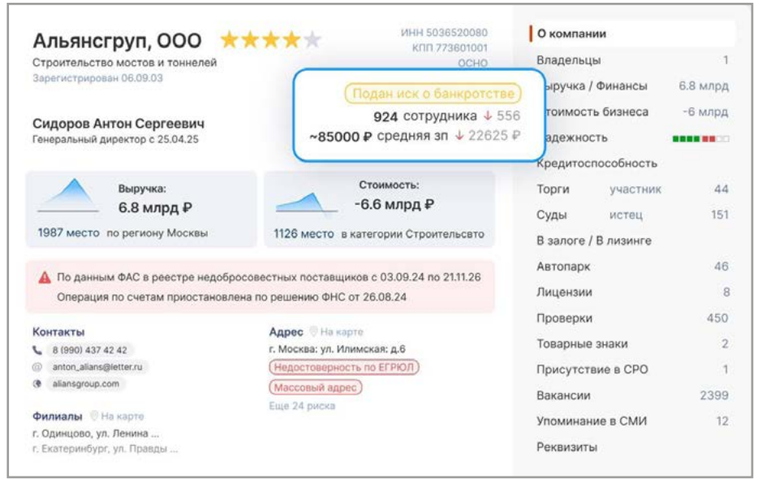
1. Подан иск о банкротстве. В Saby Profile есть ранее уведомление по ликвидации компании. То есть система сигнализирует, когда компания еще только подала заявление в ФНС о том, чтобы их ликвидировали.
2. За последний год количество сотрудников сократилось на 37%, зарплата снизилась на 20%. А это значит,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

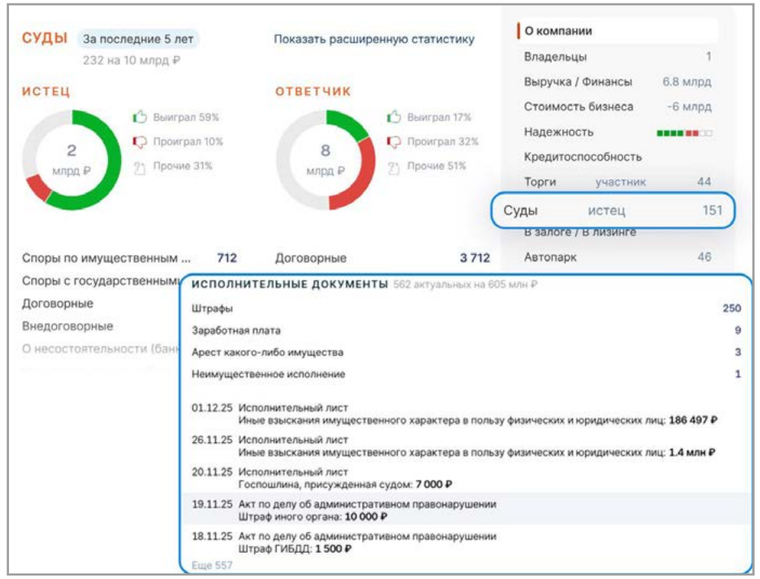
И напоследок обязательно проверим суды и исполнительные документы. Сам факт наличия судов ни о чем не говорит. Может быть, компания и не виновата. Поэтому Saby Profile дает детализированную информацию по каждому делу. В нашем примере мы видим неисполнение обязательств по договорам. С ней сотрудничать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

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

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

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





ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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

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

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

Отсканируйте и узнайте о всех возможностях системы проверки контрагентов

Продолжать нельзя остановить. Главные принципы техобслуживания и самодиагностики спецтехники

Покупая любую спецтехнику, бизнес рассчитывает на ее высокую эффективность, от которой зависят финансовые результаты деятельности: производительность, предсказуемость, надежность, ремонтопригодность. Ключевое требование к спецтехнике – отсутствие простоев – достигается за счет планирования, своевременного обслуживания и контроля работы машин на объекте.

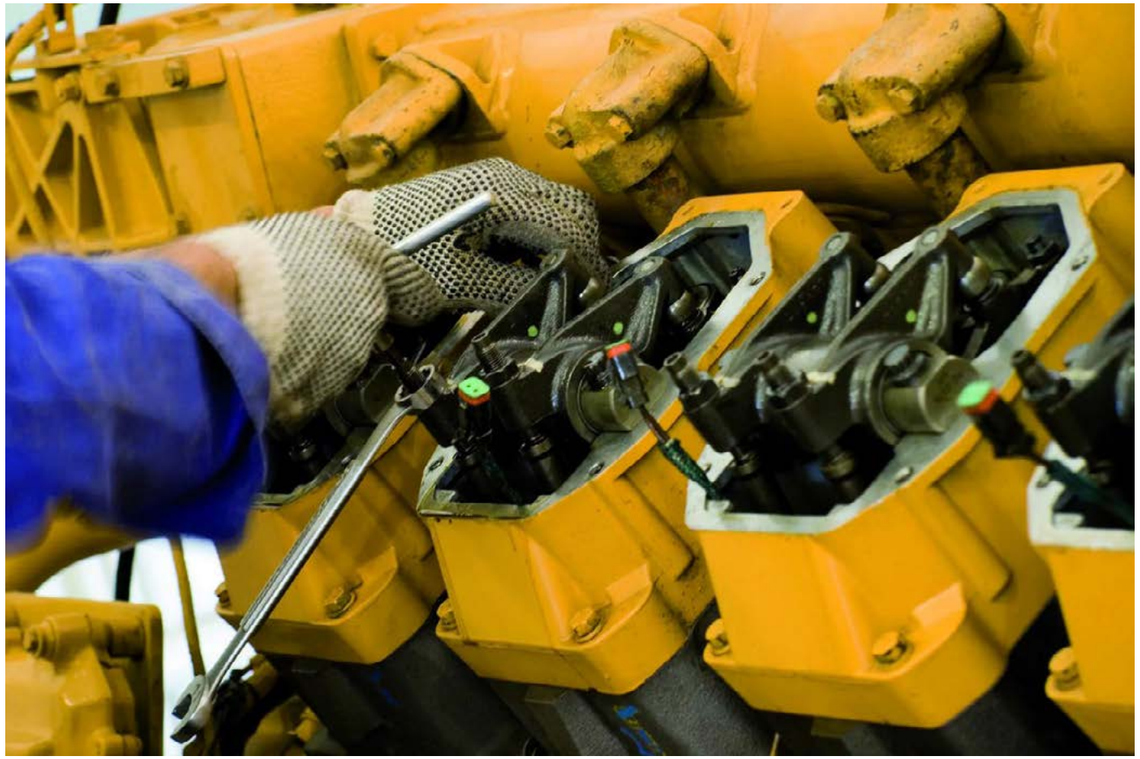


ТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО

Ежедневный технический уход за экскаватором призван обеспечить безопасность эксплуатационных и транспортных процессов, продлить срок службы агрегатов и деталей, а также предотвратить незапланированные остановки техники. За 15 минут, выделенных на проверку перед началом смены, можно избежать до 70% неожиданных поломок. В ходе этого осмотра оценивается уровень масла и иных рабочих жидкостей, осматриваются рукава высокого давления на наличие протечек и повреждений, проверяется натяжение гусеничной ленты, а также производится смазка пальцев и втулок.

Регламент ЕТО представляет собой список ежедневных операций, которые следует выполнять перед отправкой в рейс, в процессе работы или после ее завершения. Данное положение основано на указаниях производителя, содержащихся в инструкции по эксплуатации, и может быть расширено внутренними регламентами отдельной организации.

Основная задача оператора – поддерживать безопасность эксплуатации транспортного средства, предотвращать поломки и продлевать срок его службы. Ежедневно специалист осматривает тормоза, рулевой механизм, оптику, покрышки, зеркала и ремни. Механик в кратчайшие сроки выявляет и ликвидирует незначительные неисправности, такие как утечки, ослабшие соединения или недостаток технических жидкостей, а также проводит чистку и смазку деталей. Ходовая часть и гидравлика спецтехники требуют строгого соблюдения регламентов; машины со сложной электроникой, системами Common Rail, сажевыми фильтрами (DPF) и мочевиной также требуют повышенной дотошности в обслуживании.



И здесь важно не только скрупулезно проводить ежедневное ТО, но и фиксировать его документально. Составление документации по обслуживанию техники – далеко не пустая бюрократическая процедура, а действенный способ управления финансами. Такой подход ограждает владельца от непредвиденных расходов, повышает стоимость оборудования при его перепродаже и служит неоспоримым подтверждением его работоспособности в спорных ситуациях с клиентами или надзорными органами.

Плюсы грамотно заполненного журнала технического обслуживания:

1. Проактивное планирование ремонтных работ. В журнале можно контролировать выработку в моточасах и осуществлять замену деталей согласно графику, не дожидаясь их поломки. Благодаря этому затраты на ремонт сокращаются на 25–40%.

2. Правовое сопровождение и сохранение гарантийных обязательств. При реализации оборудования ведение журнала технического обслуживания повышает его цену на 10–15%, поскольку служит подтверждением регулярного ухода. Для официального дилера такие записи служат основанием для одобрения гарантийных обращений. Зафиксированное отсутствие записей о ТО дает законное право отказывать в бесплатном ремонте.

3. Оптимизация затрат и предотвращение краж. Учет выполненных операций и примененных деталей не допускает растраты топлива, смазок и прочего сырья. Вы в точности знаете, какое количество фильтров приобрели и какое фактически смонтировали.

4. Усиление трудовой дисциплины среди механиков и операторов. Жесткие правила и строгий учет отчетности создают основу для ответственности. Работник понимает, что за несвоевременную замену смазки будет отвечать лично, а не ссылаться на внешние причины.

Максимальное использование возможностей самодиагностики спецтехники – еще один плюс грамотного обслуживания и ведения документации.

САМОДИАГНОСТИКА ТЕХНИКИ

Современная спецтехника оснащается системами самомониторинга, она способна сигнализировать о неисправностях. Однако оператор должен уметь «читать» ошибки и знать алгоритм действий при их возникновении. Для запуска диагностики на большинстве машин нужно включить зажигание (но не заводить двигатель) и перейти в сервисное меню на панели приборов: чаще всего нужно удерживать верхнюю или боковые клавиши управления меню либо войти в раздел «Диагностика» / «Коды ошибок».

В спецтехнике, работающей в России, могут быть разные стандарты кодов ошибок. В большинстве машин с дизельными двигателями (Cummins, John Deere, JCB, Volvo, CAT) используется стандарт SAE J1939. В нем код ошибки зашифрован двумя переменными: SPN показывает номер подозрительного параметра или конкретного компонента, а FMI – это идентификатор вида неисправности (например, обрыв цепи, короткое замыкание, сигнал «выше» или «ниже нормы»). Стандарт Caterpillar тоже содержит две части кода: CID указывает на конкретную электрическую цепь или узел, а FMI – на тип сбоя. Буквенный префикс указывает на систему: P – силовой агрегат, C – шасси, U – сеть. Ошибки уровня 01–10 часто указывают на питание, короткое замыкание. Коды некоторых производителей имеют свои особенности. Так, у XCMG они делятся на серии (1xxx – двигатель, 2xxx – данные, 4xxx – гидравлика и электрика).

Приведем несколько примеров. Для техники XCMG код 1301 означает низкое давление масла в двигателе, 1302 – перегрев охлаждающей жидкости, 1303 – перегрев гидравлического масла, 4101 – перенапряжение в бортовой сети. У китайского бренда грузовиков Shacman код 001 говорит о сбое впрыска топлива (форсунки, давление и насос), 002

ОКТЯБРЬ 2026 № 9

указывает на проблемы с системой охлаждения (уровень антифриза, термостат), 003 – отказ системы зарядки (генератор, регулятор напряжения, аккумулятор). Для экскаваторов Komatsu E03/E203 – это коды механических и гидравлических неисправностей, а E112/E98B – электрические ошибки. Полные базы расшифровок по конкретным маркам можно найти в инструкции по эксплуатации спецтехники, а также проверить через специализированные онлайн-справочники или порталы по ремонту спецтехники.

Система мониторинга параметров работы машины может фиксировать ошибки, возникающие по различным причинам. Вот основные из них:

1. Дефекты механического характера: нарушение целостности чувствительных элементов и их связей вследствие трещин; выход из строя либо естественное старение деталей, таких как пружины, подшипники и клапаны; утрата герметичности контуров (в частности, систем смазки, охлаждения или подачи топлива).

2. Высокая степень износа деталей: разрушение датчиков и приводов; утрата свойств материалов, вызывающая сбой настроек и ошибочное функционирование.

3. Сбои электронного оборудования: неполадки в блоках управления и других узлах; программные дефекты, в том числе сбои прошивок и алгоритмов; поломки кабелей и соединителей, из-за которых сигнал искажается или пропадает.

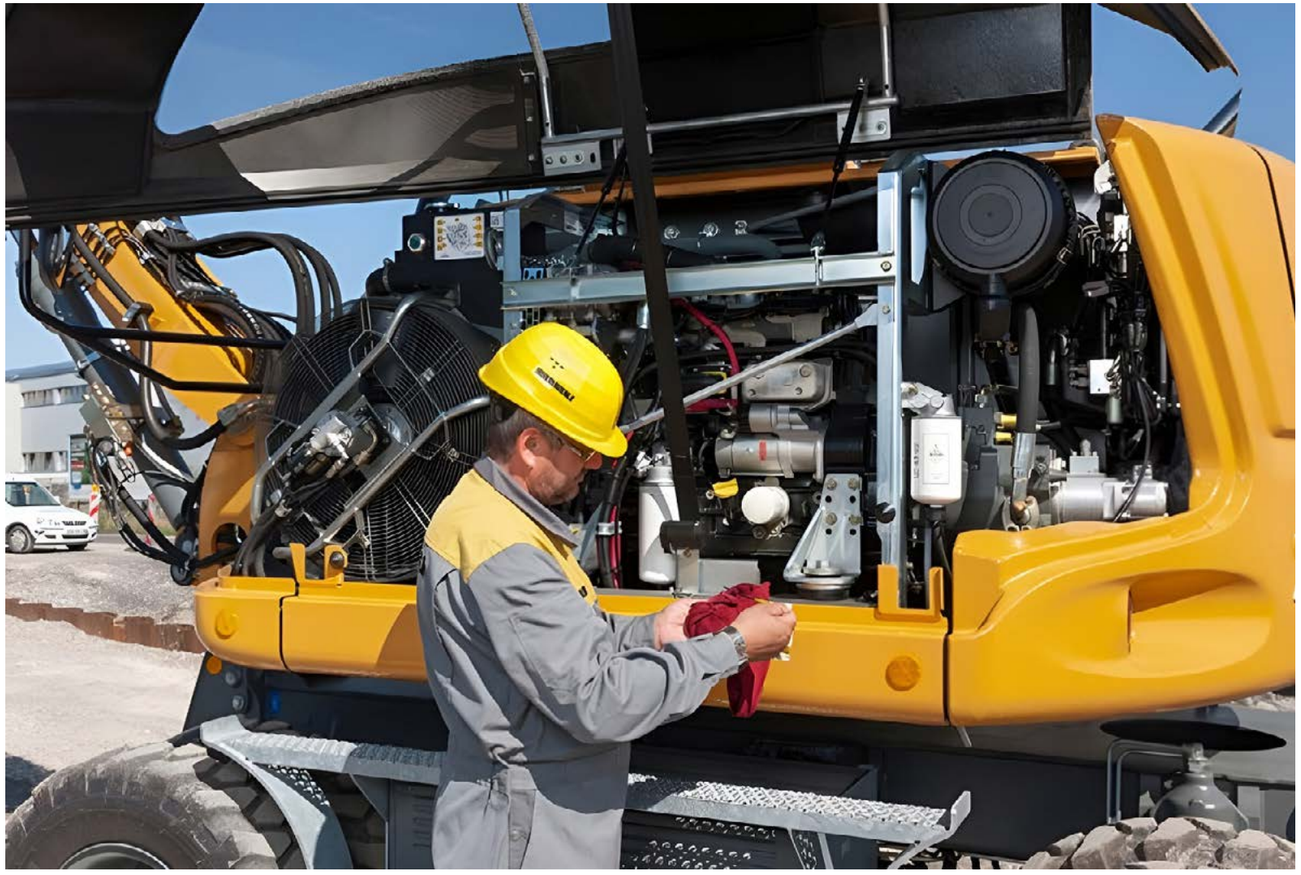
4. Вибрационные нагрузки и удары, выходящие за рамки допустимых значений, способные нанести ущерб проводке и чувствительным элементам; функционирование при предельных значениях термического режима (в диапазоне от -50 до +50 градусов Цельсия для внешней среды), способное исказить результаты измерений и нарушить работу оборудования; загрязнение поверхностей датчиков и электронных блоков пылью, влагой или другими инородными частицами, нередко служащее причиной сбоев в работе.

5. Инциденты, вызванные вмешательством персонала: просчеты диспетчеров или специалистов сервисной службы при проведении регламентных работ, несоблюдение стандартов технического обслуживания и проверочных операций.

6. Ошибки настройки и калибровочных работ: погрешности, допущенные на этапе начальной настройки систем контроля; несвоевременное или некорректное проведение поверки измерительных приборов и исполнительных механизмов.

Если классифицировать ошибки по системам техники, получится следующая картина.

На первом месте по частотности будет гидравлическая система – самый нагруженный и сложный узел. Общая потеря мощности и медленная работа гидравлики – наиболее распространенный симптом. Причины могут заключаться в падении давления, износе гидронасоса, перегреве жидкости, внутренних перетечках. Локальные проблемы решаются заменой уплотнений (РТИ) и настройкой клапанов. При значительном износе насоса требуется переборка.



Другая частая точка возникновения ошибок – сбои в работе навесного оборудования спецтехники. Чаще всего причина кроется в электронике: неисправности датчиков давления или электромагнитных клапанов. В целом сбои в работе контроллеров, датчиков и повреждение проводки или контактов – частая проблема современной специальной техники.

Нередко система самомониторинга выдает ошибки по двигателю, системе его питания, фиксирует проблемы с сажевым фильтром; далее по частотности следуют ошибки, связанные с ходовой частью, платформой или опорно-поворотным устройством.

ОПЕРАТОР ПРОЧИТАЛ ОШИБКИ, НО ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ?

Квалифицированный оператор может оценить критичность ошибки различными способами и принять решение: продолжить работу, выполнить ремонт самостоятельно или обратиться в сервисный центр. Существует ряд сценариев, при которых самостоятельное вмешательство в работу автомобиля не только бесполезно, но и чревато рисками. Речь идет о неисправностях тормозной системы, обнаружении значительного количества металлической стружки в гидравлической жидкости и стойких сбоях электронных блоков, не устраняемых обычной перезагрузкой. В подобных обстоятельствах желание сократить расходы может обернуться ДТП или капитальным ремонтом транспортного средства.

Оценить риск оператор может, во-первых, опираясь на индикаторы, которые отражают уровень угрозы. Поскольку подавляющее большинство подобных систем применяют цветовую градацию, первоочередное внимание следует уделять окраске и категории уведомления в пользовательском интерфейсе.

- Красный световой сигнал вместе со звуковым оповещением или мигание аварийной лампы свидетельствуют о непосредственной опасности (необходимо немедленно остановить оборудование, так как есть риск поломки узлов или угрозы для людей).
- Желтая или красная индикация не предполагает срочной остановки техники, однако при передач и ведущих мостов чревато тяжелыми поломками.

4. Чувствуется ли дымок, пар, запах гари или следы подтекания жидкости? Имеются ли посторонние звуки? Часто внешние и звуковые признаки имеют большее значение, чем диагностический код.

5. Какова реакция машины? Дрожь, толчки, проскальзывание колес и падение мощности свидетельствуют о механической неисправности, даже если сканер выдал несерьезную ошибку.

6. Влияет ли это на безопасность передвижения? Неисправности в тормозной системе, рулевом механизме, осветительных устройствах, зеркалах заднего вида или камерах должны устраняться без промедления.

7. Не нарушены ли частоты вращения на холостом ходу и не упало ли давление смазки в узлах транспортного средства? При возникновении скачков оборотов или снижении масляного напора требуется срочная остановка мотора.

Если хотя бы по одному пункту ответ «да», следует остановить машину и не продолжать эксплуатацию.

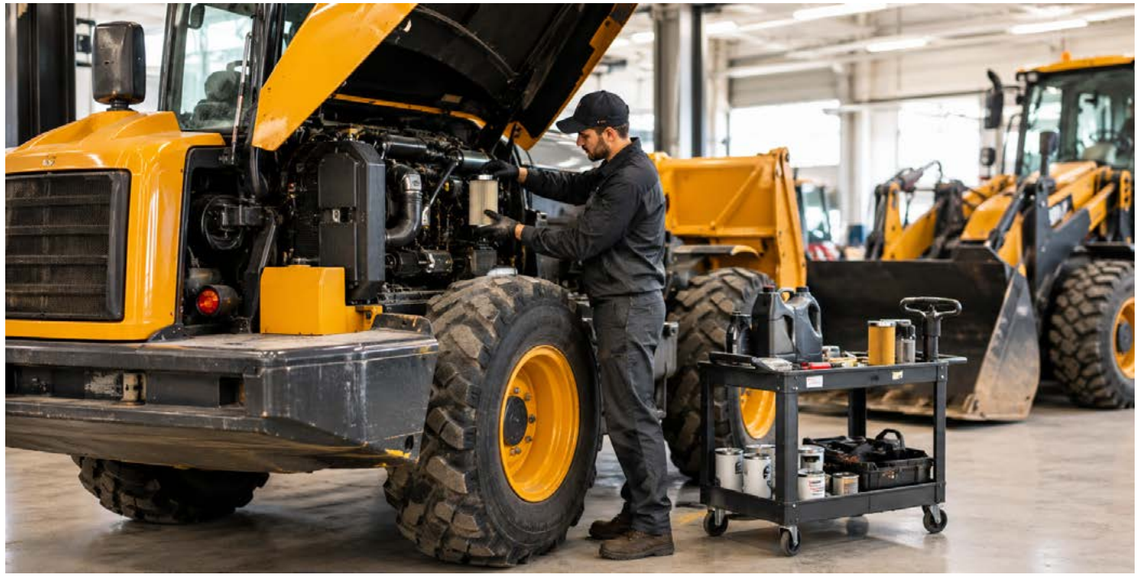
Обратиться в сервисный центр следует при обнаружении на приборной панели предупреждений, нестабильной работы двигателя, необычных звуков, изменений в манере вождения, следов протечек или перегрева, а также сбоев в работе систем безопасности и повторяющихся ошибок.

Чтобы избежать полной поломки техники и длительного дорогостоящего ремонта, категорически нельзя делать следующее:

- Игнорировать критические сбои. Если индикатор загорелся красным, а транспортное средство проявляет аномальное поведение (например, теряет мощность, издает необычные звуки, перегревается или дымится), не стоит продолжать эксплуатацию, рассчитывая, что проблема исчезнет сама собой. Такой подход неминуемо ведет к тяжелым неисправностям или дорожным происшествиям.
- Продолжать активную работу. Если сбой сопровождается вибрацией, снижением мощности или повышением температуры, не подвергайте устройство нагрузкам. Работа в таких условиях способна вызвать цепную реакцию поломок.
- Не учитывать косвенные признаки. Погрешность в работе системы контроля зачастую указывает на более глубинный сбой. К примеру, сигнал неисправности датчика разности давления тонкого топливного фильтра может свидетельствовать о его загрязнении, а не о выходе из строя самого измерительного устройства. Учитывая сопутствующие проявления, можно избежать неверных выводов.

Подводя итоги, отметим, что основа долговечности, эффективности и рентабельности техники – это дисциплина в обслуживании.

Регулярное техническое обслуживание, ведение журнала ТО и учет ресурса основных агрегатов помогают предотвратить внезапные поломки. Телематика и GPS-мониторинг позволяют отслеживать местоположение, расход топлива и работу машины в режиме реального времени. Наличие собственного склада запчастей или проверенных поставщиков комплектующих, а также работа оперативной выездной сервисной службы минимизируют простои. Высокая квалификация оператора и опыт также вносят значительный вклад в производительность техники, безопасность работы и сокращение ее простоев до минимума.



SPEC–TECHNIKA.RU

В Казани завершилась 19-я Международная выставка коммерческих автомобилей COMTRANS 2026

Выставка COMTRANS – крупнейшая отраслевая выставка коммерческих автомобилей в России – прошла с 22 по 25 сентября в МВЦ Казань Экспо. В этом году, наряду с павильонной экспозицией и обширной деловой программой, впервые в отрасли с успехом прошел COMTRANS Drive - масштабный тест-драйв коммерческих автомобилей с самой длинной в России протяженностью трасс для заездов.

В торжественной церемонии открытия и официальном обходе 22 сентября приняли участие глава Республики Татарстан Рустам Минниханов, заместитель Министра промышленности и торговли России Альберт Каримов, заместитель Премьер-министра Республики Татарстан - Министр промышленности и торговли Республики Татарстан Олег Коробченко и председатель совета Ассоциации «Объединение автопроизводителей России», Генеральный директор ПАО «КАМАЗ» Сергей Когогин. Со стороны организаторов COMTRANS с приветственным словом к участникам и посетителям выставки обратился генеральный директор ITE Expo International Дмитрий Завгородний.



ЭКСПОЗИЦИЯ

Казань Экспо — гостеприимная выставочная площадка, которая предоставила максимальный комфорт как участникам COMTRANS, так и посетителям. В выставке приняли участие 117 компаний из 4 стран — производители грузовой, пассажирской и специализированной техники, автокомпонентов и сервисного оборудования. COMTRANS 2026 в Казани получился щедрым на премьеры: от беспилотных магистральных тягачей до бронированных минивэнов. На выставке были представлены новинки от многих производителей, в т.ч. КАМАЗ, МАЗ, Урал, Соллерс, АвтоВАЗ, РариТЭК, Shacman, Navio, Бецема, Specpricep, Каргономика, Тонар, Уралавтоприцеп, Koluman и многих других.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА COMTRANS ARENA

В насыщенной деловой программе COMTRANS Arena за 4 дня — 13 сессий, 101 спикер, 818 делегатов — приняли участие представители правительства, руководители крупных предприятий, отраслевых объединений и экспертов отрасли, поддержав продуктивный диалог бизнеса и власти.

COMTRANS DRIVE

Погода благоприятствовала участникам COMTRANS Drive, для которого 10 компаний представили 19 единиц техники. 237 участников тест-драйва совершили более 400 заездов, что помогло конвертировать бизнес-контакты в полноценные сделки — то, что ждут от выставки экспоненты.

Были представлены бренды: КАМАЗ, МАЗ, Sollers, Lotos, FOTON, JAC, SITRAK, Shacman, Daewoo.

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА

Участники и посетители COMTRANS 2026 ощутили весомую поддержку со стороны Татарстана и лично Раиса Республики Рустама Минниханова, который выступил с речью на открытии выставки, а также правительства Республики, особенно Олега Коробченко, заместителя Премьер-министра — Министра промышленности и торговли.

Выставка COMTRANS включена в календарь мероприятий Минпромторга России на ежегодной основе. В этом году на открытии выставки выступил заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации Альберт Анварович Каримов.

Выставка прошла под патронатом ТПП РФ, с официальной поддержкой РСПП РФ и АСМАП.

Следующая, юбилейная, 20-я выставка COMTRANS пройдёт в МВЦ «Казань Экспо» 21–24 сентября 2027 года.









TOP DRIVER LGCE: в Екатеринбурге впервые соревновались операторы экскаваторов-погрузчиков

10 сентября 2026 года в современном Дилерском Центре «Русбизнесавто» в Екатеринбурге в присутствии более 130 приглашенных гостей с размахом прошел очередной конкурс профессионального мастерства TOP DRIVER LGCE. Впервые за всю историю соревнований под этим брендом главным действующим лицом стала не карьерная, а универсальная дорожно-строительная техника – экскаваторы-погрузчики.

За звание TOP Driver боролись 33 оператора, которые собрались вместе, чтобы продемонстрировать безупречное владение многотонной техникой.

На соревновании были представлены 2 неравноколесных экскаватора-погрузчика LGCE B877F в одинаковом исполнении:

- Максимальная глубина копания: 5303 мм.
- Номинальная грузоподъёмность фронтального навесного оборудования: 1800 кг.
- Объём экскаваторного ковша: 0,18 м^3.
- Объем фронтального ковша: 1 м^3.
- Высота выгрузки по ковшу: 2693 мм.

Конкурсная программа была разделена на два сложнейших этапа, каждый из которых требовал от пилотов не только скорости, но и высокой точности.



ПЕРВЫЙ ЭТАП: «МАНЕВРЕННОСТЬ»

Участники проводили экскаватор-погрузчик LGCE B877F «змейкой» между стойками, выгружали баскетбольный мяч через перекладину и возвращались задним ходом в импровизированный «гараж», не задев препятствий. За неточности начислялись штрафные баллы, борьба шла за секунды.

ВТОРОЙ ЭТАП: «ТРАССА С КУБИКАМИ»

В четырех зонах были размещены кубики с буквами L, G, C и E. Участникам нужно было собрать аббревиатуру бренда и выгрузить элементы в заданной зоне.

Конкурс стал не просто проверкой навыков, но и настоящим праздником для профессионалов своего дела, задав новый стандарт проведения соревнований по мастерству управления экскаваторами-погрузчиками. Победитель получил широкоформатный телевизор и главный приз – поездку в Китай с посещением завода LGCE.



Помимо захватывающей соревновательной части, в рамках мероприятия состоялась презентация транспортных и сервисных решений компании LGMG для горнодобывающей промышленности от руководителя направления Майнинг в «Русбизнесавто» Дениса Лебедева. Мероприятие посетили около 30 отраслевых клиентов и партнеров.

Напомним, что «Русбизнесавто» является эксклюзивным дистрибьютором бренда LGMG на российском рынке и предлагает своим заказчикам широкую гамму высокопроизводительной карьерной техники. В рамках мероприятия клиентам были продемонстрированы возможности карьерных самосвалов LGMG CMT96 и CMT106H.







Экономия на каждом километре: «Валдай 45 PRO» доказал расход 24,5 л/100 км в 30 дневном тесте у «ТРАСКО»

Завершилась 30-дневная тестовая эксплуатация магистрального тягача «Валдай 45 PRO» в международной логистической компании «ТРАСКО».



По итогам испытаний представители перевозчика высоко оценили эксплуатационные качества автомобиля. Среди ключевых преимуществ тягача водители «ТРАСКО» выделили современный внешний вид, высокую экономичность, продуманную эргономику рабочего места водителя и аэродинамику кабины, благодаря которой боковые стекла и зеркала дольше остаются чистыми в сложных погодных условиях.

Отдельно стоит отметить расход топлива, который показал тягач в составе автопоезда. В ходе месяца работы на маршрутах в Центральной России и на Урале при пробеге около 15 тысяч километров с неполной загрузкой (80% пробега с весом груза около 10 тонн) средний расход топлива составил 24,5 л на 100 км, что является одним из лучших показателей в сегменте магистральных перевозок. Несмотря на внушительную мощность двигателя в 490 л. с., «Валдай 45 PRO» сохраняет высокую экономичность за счет технологичности силового агрегата, оптимизированной аэродинамики и современной автоматизированной трансмиссии. Кроме того, два топливных бака суммарным объемом 1040 л обеспечивают значительный запас хода, позволяют сократить количество остановок на дозаправку и повысить общую скорость доставки грузов.

«У нас в автопарке с начала года уже работают автомобили «Валдай 45», поэтому мы с радостью приняли участие в тестовой эксплуатации новой модели. Стоит отметить, что машина хорошо зарекомендовала себя в ходе эксплуатации и полностью подходит для выполнения наших повседневных задач, а в новой модели дополнительно усовершенствованы технические характеристики и улучшены условия для водителей, что является одним из главных факторов для нас. В будущем мы готовы рассмотреть новую модель для приобретения в наш автопарк при его плановом обновлении», — отметил генеральный директор «ТРАСКО» Евгений Шакалида.

«Валдай 45 PRO» разработан с учетом реальных задач транспортной отрасли и требований современного бизнеса к рентабельности автопарка. Важным преимуществом модели остается широкая сервисная сеть компании «Современные транспортные технологии»: доступность квалифицированного обслуживания по всей стране позволяет оперативно решать сервисные вопросы и гарантировать бесперебойную работу техники на маршрутах.

Новый автомобиль газового тушения АГТ-1 на базе «Валдай 12»



«Современные транспортные технологии» (СТТ) совместно с Нижегородским Автомеханическим Заводом представили автомобиль газового тушения АГТ-1 на шасси «Валдай 12». Машина предназначена для тушения возгораний и пожаров на объектах энергетики и телекоммуникаций, а также в центрах обработки данных — там, где вода и пена могут повредить дорогостоящее электронное и электротехническое оборудование сильнее, чем сам пожар. В качестве огнетушащего вещества АГТ-1 использует диоксид углерода (CO2). Он не проводит электрический ток и не оставляет загрязнений после применения, поэтому не повреждает уцелевшее оборудование.

Автомобиль доставляет к месту работ боевой расчёт из пяти человек, пожарно-техническое вооружение и 1 000 кг CO2. Для подачи огнетушащего вещества предусмотрены две независимые рукавные линии длиной по 50 метров. Каждую можно удлинить ещё на 25 метров — до 75 метров на каждое направление. Рукава сматываются с помощью устройства с электроприводом, при необходимости предусмотрено ручное сматывание.

АГТ-1 построен на шасси «Валдай 12» с колёсной формулой 4×2. Компактные габариты и радиус разворота не более 10 метров позволяют использовать автомобиль на территории промышленных площадок и во внутренних проездах. Мобильный комплекс может выполнять функции аварийного резерва для основной площадки и удалённых технических зон, поддерживать объектовую пожарную и аварийную службу. Его применение предусматривается в рамках заранее согласованного регламента реагирования с учётом особенностей защищаемой инфраструктуры.

АГТ-1 дополняет стационарную автоматическую установку газового пожаротушения, но не заменяет её. Возможность использования автомобиля на конкретном объекте, защищаемый объём, порядок эвакуации, вентиляции и безопасной подачи CO2 определяет проектировщик пожарной безопасности после обследования объекта.

Компоновка автомобиля и состав пожарно-технического вооружения подбираются по техническому заданию заказчика. Такой подход позволяет адаптировать АГТ-1 к требованиям конкретного объекта и принятому регламенту работы аварийных служб.

Как выбирать российские акции без погони за котировками

На экране меняются котировки, и человек, рассматривающий акции российских компаний, задерживает взгляд на строке с самым заметным ростом. Но перед покупкой вопрос другой: что именно приобретается и на каких основаниях ожидается доход? График помогает увидеть движение цены, а объяснение покупки приходится искать отдельно. Сам по себе рост котировки едва ли объясняет, почему бумага заслуживает места в портфеле конкретного человека.



ЧТО ПОКУПАТЕЛЬ ПОЛУЧАЕТ ВМЕСТЕ С АКЦИЕЙ

Акция подтверждает долю в компании, а не обещание вернуть вложенную сумму к определенному сроку. Возможный доход связан с дивидендами и изменением стоимости бумаги; продать ее можно и дешевле покупки. Различаются обыкновенные и привилегированные акции: права владельца зависят от вида бумаги и условий выпуска. Поэтому перед сделкой предметом проверки становится конкретная акция, а не только знакомое название бизнеса. Дивиденды не гарантированы. Даже прибыль компании сама по себе не означает, что деньги обязательно распределят между акционерами. Покупатель отделяет прошлые выплаты от будущих ожиданий и ищет принятое решение, если рассчитывает на определенную выплату. История дивидендов описывает уже случившееся, но не заменяет условий следующей выплаты.

КАК ЧИТАТЬ КОМПАНИЮ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ГРАФИКА

Представим человека, который вечером открывает рядом две вкладки: карточку акции и отчетность компании. В первой взгляд цепляется за зеленую линию, во второй приходится задержаться на заголовке документа. Какой период он охватывает? Относится ли отчет к отдельному юридическому лицу или к группе? Сравниваются ли одинаковые промежутки времени? Для первоначального разбора можно выписать несколько показателей, но рядом с каждым оставить название документа и пояснение компании. Такой порядок не дает готовой оценки бизнеса: он помогает не смешивать цифры разного происхождения. Чтение отчетности и сопоставление результатов компании с ее рыночной оценкой относятся к фундаментальному анализу, которому посвящены образовательные материалы Московской биржи. Без этих уточнений даже аккуратно переписанная цифра остается оторванной от периода и состава бизнеса, к которым она относится.

Далее разбор можно построить вокруг вопроса «за счет чего изменился показатель?». Для него покупатель ищет пояснения к отчетности, а не дописывает причину по заголовку новости. Если в документе нет ответа, в заметке остается пробел. Тут нет обязанности немедленно превратить неполные сведения в решение о покупке. Отдельная строка «не удалось выяснить» честнее уверенного вывода, который держится на догадке. Особенно когда найденный комментарий относится к другому отчетному периоду.

Рабочие вопросы для разбора отчетности и ожиданий

- За какой период приведен результат и с каким периодом он сопоставляется? В заметке сохраняются обе даты, чтобы позднее не сравнить годовой показатель с промежуточным.
- Как компания объясняет изменение результата? Покупатель отделяет собственное предположение от пояснения, которое действительно содержится в документе.
- На чем основано ожидание дивидендов? Прошлая выплата, прогноз автора обзора и принятое корпоративное решение записываются раздельно.
- Какая информация отсутствует? Если без нее нельзя объяснить покупку обычными словами, вопрос остается открытым, а не исчезает из записи.

ПОЧЕМУ ЦЕНА НА ЭКРАНЕ НЕ ЗАМЕНЯЕТ УСЛОВИЯ ЗАЯВКИ

Перед подтверждением покупки человек проверяет количество бумаг и тип заявки. Обычная лимитная заявка задает предельную цену: покупатель не соглашается заплатить выше указанного лимита, но исполнение зависит от встречных предложений. Рыночная заявка ориентируется на доступные предложения в момент исполнения; видимая котировка не становится личной гарантией цены сделки. Представим, что палец уже лежит на кнопке подтверждения, а покупатель замечает выбранный рыночный тип заявки. Он возвращается к условиям и решает, какая цена для него допустима. Это не попытка угадать ближайшее движение графика. Он уточняет собственное распоряжение брокеру. У лимитной заявки остается ограничение: если подходящего предложения нет, покупка может не состояться.

Отдельно покупатель читает тариф брокера и условия обслуживания счета. Комиссии и другие применимые расходы уменьшают сумму, которая остается от результата операций; доход от инвестиций может иметь налоговые последствия. Здесь нельзя подменять расчет общей фразой «бумага выросла». Для разбора конкретной сделки учитываются цена покупки и продажи, а затем расходы и применимые налоги. Размеры удержаний и наличие льгот проверяются по действующим условиям, а не по старому примеру из статьи.

КАК СВЯЗАТЬ ПОКУПКУ С ОСТАЛЬНЫМИ ВЛОЖЕНИЯМИ

Несколько названий в портфеле еще не объясняют, насколько различаются вложения. Для разбора можно поставить рядом каждую компанию и причины, по которым ожидается ее доход: затем посмотреть, не повторяется ли одна и та же ставка под разными названиями. Если почти весь результат зависит от одного бизнеса или общего для выбранных бумаг обстоятельства, количество строк мало говорит о распределении риска. Диверсификация уменьшает уязвимость к рискам отдельного актива, когда его доля ограничена и источники риска действительно различаются. Это не обещание избежать убытка. В докладе Банка России о розничных инвестиционных фондах именно концентрация вложений сопоставляется с большей подверженностью потерям относительно диверсифицированного портфеля.

Для личного плана можно записать не универсальный «допустимый процент», а сумму, которую человек рассматривает для этой покупки, и обстоятельства, при которых деньги понадобятся обратно. Не все средства в семейном бюджете имеют одинаковый срок использования. Деньги на предстоящий обязательный платеж и сумма для долгосрочных вложений решают разные задачи. Ведь при снижении цены и необходимости срочно продать бумагу убыток становится вполне денежным, а не только красной строкой на экране.

После покупки у человека остается короткая запись с основанием решения и вопросами, на которые пока нет ответа. Ее можно открыть перед следующей отчетностью, не восстанавливая ход мыслей по памяти. Если новое раскрытие противоречит исходному ожиданию, предметом следующего разбора становится именно это противоречие. Например, прежнее объяснение покупки опиралось на выплату, а подтвержденного решения по ней по-прежнему нет.



18-19 МАРТА

г. Новый Уренгой

ВЫСТАВКА «ГАЗ. НЕФТЬ. НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ – КРАЙНЕМУ СЕВЕРУ»

в рамках

ЯМАЛЬСКОГО НЕФТЕГАЗОВОГО ФОРУМА

SIB Expo SERVICE

ООО «Выставочная компания Сибэкспосервис», г. Новосибирск

Тел.: +7 (383) 335-63-50, e-mail: vkses@yandex.ru, www.ses.net.ru



2027

UtiliCon

При поддержке МИНСТРОЙ РОССИИ

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

10—13 ноября 2026

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

- ЖКХ
- СТРОИТЕЛЬСТВО
- БЛАГОУСТРОЙСТВО



utilicon.ru

12+ РЕКЛАМА ГК «ЕВРОЭКСПО»

Организатор ЕВРОЭКСПО в рамках МЕГАПОЛИС ЭКСПО

технологии и решения для современных городов

параллельно mitex МИР КЛИМАТА

KASPADO

10 ЛЕТ! КАСПАДО –



- **2016** Дата образования
- **2019** Открытие сервисной станции
- **2024** Расширение площадей сервисов, запуск ремонтов прицепной техники
- **2025** Открытие направления грузовой эвакуации
- **2026** Открытие направления грузоперевозок, в т.ч. международных
- **2026** Получение статуса официального дилера марки "FAW TRUCKS" и начало продаж новой техники

https://kaspado.ru/

+7 (922) 168-88-00
+7 (343) 363-52-54

E-Mail: kaspado@mail.ru

Режим работы:
понедельник - воскресенье
с 09:00 до 21:00

623703, Свердловская обл.,
г. Березовский,
ул. Транспортников, д.1,
строение Н