

Продукты агентства INFOLine были по достоинству оценены ведущими европейскими компаниями. Агентство INFOLine принято в единую ассоциацию консалтинговых и маркетинговых агентств мира ESOMAR. В соответствии с правилами ассоциации все продукты агентства INFOLine сертифицируются по общеевропейским стандартам, что гарантирует получение качественного продукта и постпродажного обслуживания.



Крупнейшая информационная база данных мира включает продукты агентства INFOLine. Компания Lexis-Nexis с 1973 года интегрирует информацию от 9000 СМИ всего мира, в рамках работы по мониторингу данных о России и странах СНГ сбор информации осуществляет с помощью продуктов агентства INFOLine.



Информационное агентство INFOLine имеет свидетельство о регистрации средства массовой информации ИА № ФС 77 – 37500.

Информационная услуга «Тематические новости»

Автомобильная промышленность РФ

Демонстрационный выпуск
Периодичность: еженедельно

Информационные услуги для Вашего бизнеса

- Тематические новости
- Отраслевая лента новостей
- Готовые маркетинговые продукты
- Заказные исследования
- Доступ к базе данных 7000 СМИ

и многое другое





Содержание выпуска

Общие новости	5
Общие новости автомобилестроения	5
"Газпромбанк автолизинг": продажи китайских авто в ноябре сократились на 31%.	5
"Авто.ру оценка": средняя цена авто из КНР в России обновила двухлетний минимум.	5
Эксперт Гагарин: демпинг китайского автопрома не направлен против "Автоваза".	6
"Соллерс" в 2025 году останется в прибыли, несмотря на спад продаж на 20%.	6
Поставки южнокорейских автомобилей в Россию в ноябре выросли в 2,8 раза.	7
Автомобильный рынок России новые легковые автомобили, легкие коммерческие автомобили и пикапы ноябрь и 11 месяцев 2025 года.	7
Автомобильный рынок России новые грузовые автомобили и автобусы ноябрь и 11 месяцев 2025 года.	8
Импортные BMW из Беларуси стали популярными среди россиян в ноябре.	9
Как меняется автомобильный рынок России. "РосБизнесКонсалтинг". 9 декабря 2025	9
Рекламщики идут на мировую с дистрибуторами китайских авто по искам из-за долгов. "Ведомости". 10 декабря 2025	11
Глава АвтоВАЗа: "Демпинг китайского автопрома перешел все мыслимые границы". "Бизнес Online (Казань)". 10 декабря 2025	12
Банки ужесточили условия автокредитования: как поступить дилерам. "РБК.Отрасли". 11 декабря 2025	13
Рынок люксовых автомобилей за 11 месяцев в России вырос на 28%. "Ведомости". 12 декабря 2025	15
Утильсбор подстегнул импорт подержанных авто из Грузии и Белоруссии. "Деловой Петербург". 12 декабря 2025	16
Главные нововведения для водителей в 2026 году. К чему готовиться. "РосБизнесКонсалтинг". 13 декабря 2025	16
Тормозной путь. "Ведомости". 15 декабря 2025	18
Общие новости зарубежного автомобилестроения	20
Официальный комментарий Министерства промышленности Беларуси относительно распространения недостоверной информации.	20
GAC не планирует уходить с российского рынка.	20
Ford и Renault начнут совместный выпуск электромобилей.	20
Bloomberg: ЕС может отсрочить запрет на двигатели внутреннего сгорания.	21
Региональные новости автомобилестроения	22
За год в Татарстане продажи новых легковых автомобилей упали на 20,3%.	22
Спрос на новые автомобили на Кубани вырос в 2,5 раза в ноябре.	22
В Челябинске продают здание дилера Mercedes за 600 млн рублей.	22
Самарский бизнес обсудил сотрудничество с предприятиями Волгоградской области.	23
Продажи новых автомобилей в Петербурге в ноябре рухнули после пикового спроса в октябре. "Ведомости. Санкт-Петербург". 9 декабря 2025	23
Naval второй год подряд превысила отметку в 10 тыс. проданных авто в Петербурге. "Деловой Петербург". 9 декабря 2025	24
Ударил по тормозам. "Коммерсантъ-Краснодар". 12 декабря 2025	25
Отраслевые мероприятия	30
Jetour назвал способы применения ИИ в автобизнесе.	30
LADA ISKRA – АБСОЛЮТНАЯ НОВИНКА ГОДА.	30
Государственное регулирование	31
ФТС предложила упростить формулу расчета утильсбора для авто из ЕАЭС.	31
Странам ЕАЭС не удалось согласовать ужесточение контроля за ввозом автомобилей.	31
Утильсбор догнал авто владельцев. "Коммерсантъ". 9 декабря 2025	31
Поставка и закупка регионами автомобильного транспорта	33
Поставка и закупка регионами автобусного транспорта	33
Тульская область к 2027г планирует закупить 36 автобусов у ульяновского "Симаза".	33
Контракт на поставку 100 электробусов Москве за 7,3 млрд руб. заключен с группой "ГАЗ".	33
Для обновления общественного транспорта в Майкопе закуплено еще 10 новых автобусов (Адыгея).	34
Новые МАЗы готовятся к выходу на автобусные маршруты во Владивостоке.	35
Дагестан приобрел по гослизингу более 20 новых автобусов.	35
Парк общественного транспорта Йошкар-Олы пополнили 10 новых автобусов и троллейбусов (Марий Эл).	36
В Калининграде полностью обновили троллейбусный парк.	37
40 школьных автобусов передали в муниципалитеты Приморья.	37
Автопарк Якутска пополнился 50 новыми автобусами большой вместимости "Волгабас".	38
50 новых автобусов получил ИжГЭТ для перевозки пассажиров (Удмуртия).	38
Оборудование и технологии для автомобилестроения	40
Производство комплектующих	40
В Татарстане запустили производство автомобильных аккумуляторов.	40



Ford и SK Innovation закроют совместное предприятие и разделят его активы.....	41
Поддельные автозапчасти вкрутились в рынок. "КоммерсантЪ". 11 декабря 2025.....	41
Пермская компания "Моторно" подтвердила соответствие своей продукции российским стандартам качества.....	41

Технологические решения.....43

На заводе "СарыаркаАвтоПром" запущен пилотный III-проект по реагированию на инциденты безопасности (Казахстан).....	43
Exeed рассказала о пользе водительских ассистентов зимой.....	44

Инвестиционные проекты.....45

Инвестиционные проекты.....45

В Татарстане запустили импортозамещающее производство аккумуляторов для машин.....	45
В Красноярском крае запускают производство смол для изготовления шин.....	46
Инвестпрограмма "Соллерса" на 2022-2028 годы вырастет до 35 млрд рублей.....	46
От атома до аккумуляторов: как Россия выстраивает новую энергетику. "Ведомости". 10 декабря 2025.....	47

Легковое автомобилестроение.....50

РФ.....50

"АвтоВАЗ" сообщил о падении продаж Lada в России за 11 месяцев на 27%.....	50
"АвтоВАЗ" сохранит безубыточность четвертый год подряд.....	50
"АвтоВАЗ" отзывает 33 450 автомобилей Lada Granta для проверки.....	50
Автопремиум вырос впервые за год, лидирует Exeed.....	51
Глава "Автоваза" считает, что рынок РФ может запустить мощности компании на 100%.....	51
Президент "АвтоВАЗа" назвал маловероятным возвращение Renault и Nissan.....	52
В РФ продажи рамного внедорожника Sollers S9 начнутся в III квартале 2026 года.....	52
АвтоВАЗ вернется к полному режиму работы с 1 января.....	52
Exeed назвал самые популярные модели в России.....	53
BAIC остановил производство двух моделей в России. Мы узнали, в чем дело.....	53
Кроссовер Exeed Exlantix ET получил новый вариант интерьера в РФ.....	53
"АГР" объявил о наборе персонала на бывший завод General Motors в Петербурге.....	54
Jaecoo удлинит кроссовер J6 для российского рынка.....	54
Toyota зарегистрировала четыре товарных знака в России.....	55
Exeed раскрыла цены кроссовера RX 2025 года выпуска.....	55
Дивиденды-2025 "Соллерса" будут определены с учетом инвестпрограммы и отношения долг/EBITDA.....	55
Exeed изменила цены моделей Exlantix в России.....	56
Максим Соколов: "Неправильно отделять социальную политику от промышленной и коммерческой". "Ведомости". 10 декабря 2025.....	56
"Яндекс" разрабатывает собственный электрокар для такси. "Ведомости". 12 декабря 2025.....	61
Тихо едет, громко лает: чем удивил доступный российский электрокар. "Известия". 14 декабря 2025.....	63

СНГ.....66

Импорт легковых авто в Узбекистане за 11 мес. 2025 упал на 20%.....	66
15 тыс. электрокаров: ЕАЭС выделила Армении рекордную квоту на беспопыльный ввоз.....	66
Гибридный Exeed RX PHEV вышел на рынок Казахстана.....	66
"Сделано казахстанцами": развитие отечественного автопрома и модернизация производства.....	67
За пять лет уровень локализации на заводах Astana Motors превысит 51%. "Forbes (Казахстан)". 9 декабря 2025.....	67

Прочие страны.....70

Kia презентовала новое поколение компактного кроссовера Seltos.....	70
Toyota слегка обновила водородный седан Mirai.....	71
Внедорожник Ineos Grenadier получил новую версию для сафари.....	72
В линейке Lotus появится первый гибрид.....	72
Genesis показала прототип спортуниверсала G90 Wingback.....	73
Renault продала около 100 машин из своей коллекции за 12 млн евро.....	74
Citroen разработала минивэн ELO со спальней и кинотеатром.....	74
Kia Seltos сменил поколение и стал гибридом.....	75
Voyah представила удлиненную люкс-версию гибридного седана Passion.....	75
Brabus впервые доработала купе и кабриолет Bentley Continental GT.....	76
Особый Porsche 911 GT3 посвятили Фердинанду Порше.....	77
По встрече. "КоммерсантЪ". 9 декабря 2025.....	77

Грузовое автомобилестроение.....80

Грузовики России.....80

Лизинг тормозит фуры. "КоммерсантЪ". 10 декабря 2025.....	80
"КамАЗ" выплатил 401,57 млн рублей по облигациям.....	81
"КамАЗ" объявил о старте предпродаж электрокаров "Атом".....	82

Производство автобусов.....83



Автобусы России	83
ГК "Соллерс" представила новый семиместный микроавтобус Sollers SF1	83
Автобусы прочих стран	84
МАЗ существенно нарастил продажи автобусов в России в ноябре 2025 г.	84





Общие новости

Общие новости автомобилестроения

"Газпромбанк автолизинг": продажи китайских авто в ноябре сократились на 31%.

Последний месяц осени отметился 126 тыс. сделок, говорится в исследовании

Продажи новых легковых китайских автомобилей в РФ в ноябре 2025 года снизились на треть в сравнении с октябрём, до 56 тыс. единиц. Об этом говорится в исследовании "Газпромбанк автолизинг", материалы есть в распоряжении ТАСС.



"Последний месяц осени не смог повторить успеха предшественника и отметился 126 тысячами сделок (-23% к октябрю 2025 г.). В то же время, к ноябрю 2024 была зафиксирована прибавка объемов (+6%). В свою очередь в китайском сегменте можно было наблюдать в основном отрицательную динамику (56 тысяч сделок, - 31% к октябрю), - сказано в исследовании.

В топ-5 марочного рейтинга китайских брендов в ноябре 2025 года вошли Haval (порядка 18 тыс. ед.), Tenet (9,9 тыс. ед.), Geely (9,7 тыс. ед.), Belgee (8,3 тыс. ед.) и Changan (4,8 тыс. ед.).

Как отметил директор департамента продаж "Газпромбанк автолизинг" Николай Фомин, слова которого приводятся в исследовании, предпосылки, что показатели декабря могут подняться выше отметки в 130 тыс. единиц, есть.

По прогнозам эксперта, продажи "китайцев" в 2025 году в России могут показать снижение в годовом выражении примерно на четверть.

"А по итогам всех 12 месяцев, как мы и прогнозировали, в легковом сегменте будет реализовано чуть больше 1,3 миллиона новых машин. Из них на тех "китайцев", которые продолжают продаваться в России под изначальными "фамилиями", придется порядка 670-675 тысяч сделок. То есть примерно на четверть меньше, чем год назад", - подчеркнул Фомин.

Для справки: Название компании: *Газпромбанк Автолизинг, ООО* Адрес: *115419, Россия, Москва, ул. Орджоникидзе, д. 11, стр. 1А* Телефоны: *+7(800)7073985* E-Mail: ls@gpbl.ru Web: autogpbl.ru Руководитель: *Маркова Лилия Викторовна, генеральный директор (ТАСС 10.12.25)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"Авто.ру оценка": средняя цена авто из КНР в России обновила двухлетний минимум.

Стоимость впервые с августа 2023 года оказалась ниже 2 млн рублей, отмечается в исследовании

Средняя цена подержанных китайских авто в РФ в ноябре снизилась до 1,98 млн рублей и впервые с августа 2023 года оказалась ниже 2 млн рублей, говорится в исследовании "Авто.ру оценка" (материалы есть в распоряжении ТАСС).

"На федеральном уровне средняя цена подержанных автомобилей китайских марок опустилась за месяц на 1%, до 1,98 млн рублей и впервые с августа 2023 года оказалась ниже двух миллионов", - сказано в исследовании.

При этом отмечается, что в группе подержанных европейских, японских и корейских автомобилей также зафиксировано снижение. Так, в ноябре средняя цена на такие авто снизилась почти на 30 тыс. рублей и достигла 2,16 млн рублей, последний раз на этом уровне она была почти два года назад - в январе 2023 года.

Средняя стоимость подержанных отечественных машин за прошедший месяц практически не изменилась и сохранилась на уровне 690 тыс. рублей.

В ноябре самое большое падение средней стоимости (на 3%) среди подержанных моделей показали Volvo S60 2-го поколения (1,04 млн рублей), Haval Jolion (1,95 млн рублей), Exeed LX (1,8 млн рублей) и Kia Rio 4-го поколения (1,45 млн рублей).

По итогам месяца снижение цен отмечается более чем в 60 регионах, а наибольшее падение (свыше 6%) - в Кировской области (1,01 млн рублей). При этом Московский регион сохранил самую высокую среднюю стоимость подержанного авто в стране (2,55 млн руб.), которая почти не изменилась. (ТАСС 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Эксперт Гагарин: демпинг китайского автопрома не направлен против "Автоваза".

По словам автоэксперта, основная конкуренция у китайских производителей идет между собой

Демпинг китайского автопрома связан с внутренней конкуренцией за покупателей в РФ, а не с попыткой вытеснить марку Lada на рынке.

Таким мнением поделился с ТАСС автоэксперт Вадим Гагарин.

Глава "Автоваза" Максим Соколов в интервью "Ведомостям" ранее обвинил китайский автопром в демпинге, который, по его словам, перешел все "мыслимые границы". Он отметил, что скидки на автомобили доходили до 1 млн рублей.

"Нельзя сказать, что китайские производители специально демпингуют, чтобы потеснить марку Lada на рынке, - сказал Гагарин. - Основная конкуренция у них идет между собой, а на самые популярные и доступные модели больших скидок дилеры все равно не дают - обычно таким образом избавляются от остатков прошлогодних машин или от той продукции, которая не пользуется спросом".

Вместе с тем он отметил, что конкуренция китайских производителей сказывается на продажах "Весты". "При цене в районе 2 миллионов за топ-комплектации "Весты" многие покупатели начинают смотреть в сторону китайских кроссоверов с более привлекательными динамическими характеристиками. Отсюда и падение спроса на эту модель", - сказал он.

Несмотря на демпинг китайских автопроизводителей, большинство автомобилей "Автоваза" у дилеров продаются существенно дешевле, что подтверждается спросом.

"Lada Granta по-прежнему возглавляет рейтинг продаж на российском рынке с большим отрывом. Не задерживаются у дилеров и внедорожники из семейства Lada Niva. Вытеснить эти модели с рынка китайцы не смогут, потому что у них нет никаких аналогов", - заметил собеседник агентства.



Для справки: Название компании: *АВТОВАЗ, АО (ИНН 6320002223)* Адрес: 445024, Россия, Самарская область, Тольятти, Южное шоссе, 36 Телефоны: +78482739295; +7(800)2005232 E-Mail: avtovaz@vaz.ru Web: <http://info.avtovaz.ru> Руководитель: Мантуров Денис, председатель Совета директоров; Соколов Максим Юрьевич, президент (ТАСС 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"Соллерс" в 2025 году останется в прибыли, несмотря на спад продаж на 20%.

Российская автомобилестроительная группа "Соллерс" планирует снизить продажи в 2025 году на 20%, но с учетом роста доли рынка в ключевых сегментах и снижения темпов падения выручки во II полугодии оценивает результаты года относительно позитивно, рассчитывая на получение чистой прибыли по итогам года, сообщил журналистам гендиректор Николай Соболев.

"Падение продаж в этом году по отношению к прошлому году у нас будет меньше, чем падение рынка в целом. Мы полагаем, что сможем продать за год в общей сложности порядка 40 тысяч автомобилей, включая модельный ряд УАЗ и коммерческую технику под брендом Sollers. Это примерно минус 20% по отношению к 2024 году", - сообщил Соболев.

Отвечая на вопрос о причинах сильной просадки выручки группы по итогам I полугодия (согласно в отчетности по МСФО - на 42,2%, до 25,5 млрд рублей), Соболев указал на падение продаж, с которым столкнулась группа.

"Основной акцент мы делали на то, чтобы оптимизировать остатки в дилерской сети. Соответственно, наша отгрузка в дилерскую сеть была меньше, чем розничные продажи. Сейчас остатки в дилерской сети нормализовались, и второе полугодие будет лучше, чем первое - темп падения выручки по отношению к прошлому году сократится. Но, конечно, снижение будет - мы не сможем его наверстать при таком падении розничных продаж и, соответственно, сокращении отгрузки дилерам для нормализации остатков в сети. Но мы надеемся на то, что при существенном падении выручки мы все-таки сможем закончить год с чистой прибылью", - сказал Соболев. Он отметил, что компания видит большой потенциал отложенного спроса со стороны корпоративных клиентов с учетом среднего возраста транспорта в России в коммерческом сегменте в 17-20 лет и при условии господдержки спроса.

"Мы считаем, что рынок LCV в 2026 году в целом вырастет плюс-минус на 9-10%. Всё, конечно, будет зависеть от совокупности факторов, которые сложно предсказать. В том числе и от программ поддержки спроса и обновления парка теми или иными способами. Но консервативно мы думаем о росте рынка на 9-10%. Мы должны вырасти больше рынка за счет того, что у нас расширяется линейка, мы инвестируем в локализацию, мы соответствуем всем критериям 719 постановления", - сказал Соболев.

Гендиректора "Соллерса" подчеркнул, что продуктовый портфель группы, включающий легкие коммерческие автомобили, внедорожники и пикапы, а также автобусы, которые на этапе масштабирования выпуска пока не внесли значительного вклада в финансовые результаты группы, сейчас значительно диверсифицирован.



"Важно, что наши продажи снизились меньше, чем упал рынок, и в ключевых сегментах у нас выросла рыночная доля. По сегменту легких коммерческих автомобилей брендов Sollers и УАЗ рыночная доля выросла до 35%, по сегменту пикапов брендов Sollers и УАЗ - до 33%. То есть, мы в сегменте пикапов уже лидеры, в сегменте легких коммерческих автомобилей - приближаемся к нашим конкурентам. За счет расширения продуктовой линейки мы рассчитываем на дальнейший рост рыночной доли. Поэтому, в целом, оцениваем результаты положительно - потому что мы сумели нарастить рыночную долю в ключевых наших сегментах", - добавил Соболев, комментируя результаты 2025 года.

Возможное снижение ключевой ставки на ближайшем заседании Банка России уже не окажет влияние на бизнес группы в текущем году, добавил он, отвечая на соответствующий вопрос. "В этом году все сделки уже законтрактрованы, объемы понятны. Но на будущее, конечно, чем ниже ключевая ставка, тем живее спрос. В нашем понимании при ставке 11-12% уже будет более-менее рабочая среда", - сказал гендиректор "Соллерса". (Интерфакс 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Поставки южнокорейских автомобилей в Россию в ноябре выросли в 2,8 раза.

Объем импорта автомобилей из Южной Кореи в РФ в ноябре в стоимостном выражении вырос в 2,8 раза к показателю аналогичного периода прошлого года, до \$107 млн, пишет ТАСС со ссылкой на данные южнокорейской таможенной службы. При этом ноябрьский показатель оказался ниже октябрьского (\$142,3 млн) и сентябрьского (\$149 млн).

С начала года импорт автомобилей из Южной Кореи в Россию вырос в 1,8 раза, до \$1,017 млрд. Россия не входит даже в десятку крупнейших импортеров южнокорейских автомобилей.

Южнокорейская таможня отмечает, что в целом объем экспорта страны вырос в ноябре на 8,4% именно благодаря значительному росту производства легковых автомобилей и полупроводников. (Коммерсантъ 15.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Автомобильный рынок России новые легковые автомобили, легкие коммерческие автомобили и пикапы ноябрь и 11 месяцев 2025 года.

АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ В НОЯБРЕ И ЯНВАРЕ-НОЯБРЕ 2025 ГОДА НОВЫЕ ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ, ЛЕГКИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ И ПИКАПЫ

В ноябре 2025 года продажи новых легковых автомобилей, легких коммерческих автомобилей и пикапов в России выросли на 1,2% и составили 134 960 ед. Всего за одиннадцать месяцев было реализовано 1 265 765 ед. техники, что на 18,5% меньше, чем за аналогичный период 2024 года.*

Итоги продаж по отдельным видам АТС:

- Легковые автомобили: ноябрь 2025 года – 126 127 ед. (5,7%), январь-ноябрь 2025 года – 1 172 048 ед. (-18%). Из них электромобили (BEV): ноябрь 2025 года – 1 624 ед. (56,6%), январь-ноябрь 2025 года – 11 267 ед. (-32,7%).
- Легкие коммерческие автомобили, включая грузовые автомобили категории N1 и автобусы категории M2: ноябрь 2025 года – 6 847 ед. (-39,9%), январь-ноябрь 2025 года – 74 172 ед. (-23,8%).
- Пикапы: ноябрь 2025 года – 1 986 ед. (-23,4%), январь-ноябрь 2025 года – 19 545 ед. (-26,4%).

*(без учета продаж силовым и дипломатическим структурам в РФ)

КОММЕНТАРИЙ:

Комментирует Василий Сеин, начальник Аналитического Центра ОАО "АСМ-холдинг":

По данным компании АСМ-холдинг в ноябре 2025 года продажи новых легковых автомобилей выросли на 6% к АППГ и составили 126 127 ед., а за январь-ноябрь 2025 г. было продано 1 172 048 ед. (-18%). Итоги продаж за ноябрь показали снижение продаж к октябрю на 23% (163 522 ед.). За одиннадцать месяцев 2025 г. продажи российских марок снизились на 14% - до 388 087 ед., а продажи иномарок упали на 20% и составили 783 961 ед. В ТОП-3 продаж по итогам одиннадцати месяцев текущего года вошли следующие марки: LADA – 298 812 ед. (-26%), второе место у марки Haval – 153 942 машин (-13%), на третьем месте Chery с результатом – 97 725 ед. (-33%). За январь-ноябрь 2025 г. продажи электромобилей (BEV) упали на 33% к аналогичному периоду 2024 года до 11 267 ед., но в ноябре было продано на 57% больше электромобилей, чем за ноябрь прошлого года (1 037 ед.). В ТОП-5 продаж электромобилей входят отечественные марки EVOLUTE, AMBERAUTO и MOSKVICH.

В сегменте легких коммерческих автомобилей в ноябре 2025 г. было продано на 23% меньше автомобилей, чем в октябре 2025 г. (8 838 ед.) и на 40% меньше, чем в ноябре 2024 г. За одиннадцать месяцев текущего года падение продаж составило 24% к аналогичному периоду 2024 г., было продано 74 172 автомобилей. В том числе продажи отечественных марок упали на 25% - до 67 161 ед., а продажи иномарок составили 7 011 ед. (-5%). Наилучшие продажи за январь – ноябрь 2025 г. показали отечественные марки: GAZ – 35 974 ед. (-34%), LADA – 13 388 ед.





(57%) и UAZ – 9 860 ед. (-40%). Доля марки "ГАЗ" за отчетный период этого года сохраняется и составляет 48% рынка новых LCV. Самая продаваемая модель LCV с начала 2025 г. - GAZelle NEXT (19 392 ед., снижение на 41%). Продажи пикапов за ноябрь 2025г. показали падение на 15% к октябрю 2025 г., а за январь-ноябрь 2025 г. продажи снизились на 26% к аналогичному периоду прошлого года и составили – 19 545 ед. Продажи российских пикапов за одиннадцать месяцев текущего года упали на 30 %, было продано 4 479 ед., а продажи иномарок составили 15 066 ед. (-25%). В ТОП-3 продаж пикапов с начала этого года вошли следующие марки: JAC – 4 548 ед. (-14%), GREAT WALL – 3 247 ед. (-50%), SOLLERS – 2 277 ед. (-16%). Доля рынка пикапов иномарок составляет 77%. Самая продаваемая модель пикапа - JAC T9 HUNTER (3 113 ед., рост продаж на 31%).

Содержание пресс-релиза:

- Продажи новых легковых автомобилей в России за ноябрь и 11 месяцев 2025 года по маркам
- Продажи новых легковых автомобилей в России за ноябрь и 11 месяцев 2025 года по классам
- Топ-25 продаж новых легковых автомобилей в России по моделям за ноябрь и 11 месяцев 2025 года
- Продажи новых легковых электромобилей (BEV) в России за ноябрь и 11 месяцев 2025 года по маркам
- Структура продаж новых легковых автомобилей в России за 11 месяцев 2025 года по федеральным округам
- Продажи новых легких коммерческих автомобилей в России, включая грузовые автомобили категории N1 и автобусы категории M2 за ноябрь и 11 месяцев 2025 года по маркам (без учета пикапов)
- Топ-25 новых легких коммерческих автомобилей в России по моделям, включая грузовые автомобили категории N1 и автобусы категории M2 за ноябрь и 11 месяцев 2025 года (без учета пикапов)
- Структура продаж новых легких коммерческих автомобилей в России, включая грузовые автомобили категории N1 и автобусы категории M2, за 11 месяцев 2025 года по федеральным округам (без учета пикапов)
- Продажи новых пикапов в России за ноябрь и 11 месяцев 2025 года по маркам
- Топ-14 новых пикапов в России по моделям за ноябрь и 11 месяцев 2025 года
- Структура продаж новых пикапов в России за 11 месяцев 2025 года по федеральным округам

Для справки: Название компании: ГАЗ, ПАО (ИНН 5200000046) Web: <https://nn.gaz.ru/> Руководитель: *Сорокин Вадим Николаевич, генеральный директор*

Для справки: Название компании: Ульяновский автомобильный завод, ООО (УАЗ) Адрес: 432034, Россия, Ульяновская область, Ульяновск, Московское шоссе, 92 Телефоны: +78422406023; +78422409109 Факсы: +78422409755 E-Mail: press@uaz.ru Web: <https://www.uaz.ru> Руководитель: *Спирин Алексей Александрович, генеральный директор (INFOline, ИА (по материалам компании) 15.12.25)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Автомобильный рынок России новые грузовые автомобили и автобусы ноябрь и 11 месяцев 2025 года.

АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ В НОЯБРЕ И ЯНВАРЕ-НОЯБРЕ 2025 ГОДА НОВЫЕ ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ И АВТОБУСЫ

Итоги продаж* в НОЯБРЕ и за январь-ноябрь 2025 года:

- Грузовые автомобили (кроме категории N1): ноябрь 2025 года – 5 071 ед., (-46%), январь-ноябрь 2025 года – 54 835 ед., (-53,3%), включая специальные и специализированные автомобили.
- Автобусы (кроме категории M2): ноябрь 2025 года – 1 968 ед., (18,8%), январь-ноябрь 2025 года – 10 335 ед., (-40,9%), из них электробусы: ноябрь 2025 года – 46 ед. (-46,5%), январь-ноябрь 2025 года – 469 ед. (-53,5%).

*(без учета продаж силовым и дипломатическим структурам в РФ)

КОММЕНТАРИЙ:

Комментирует Василий Сеин, начальник Аналитического Центра ОАО "АСМ-холдинг":

По данным компании АСМ-холдинг продажи грузовых автомобилей, включая специальные и специализированные автомобили, в ноябре 2025 г. упали на 46% в сравнении с ноябрем прошлого года — до 5 071 ед. За одиннадцать месяцев 2025 года продажи снизились на 53% до 54 835 ед. техники относительно аналогичного периода прошлого года (117 479 ед.). Продажи новых грузовиков отечественных марок за январь – ноябрь 2025 г. снизились на 26,8% и составили 23 162 ед., а продажи иномарок упали на 63%, было продано 31 673 ед. Доля иномарок в январе-ноябре 2025 г. сохранилась и составила 58%.

Автомобили марки КАМАЗ заняли первое место по объему продаж за одиннадцать месяцев 2025 г. - продано 15 893 ед. (-24%), продажи марки SITRAK занимают второе место с результатом 6 828 ед. (-63%), а третье место занимают автомобили марки SHAANXI — 4 297 ед. (?71%), автомобили марки ГАЗ, с небольшим отставанием, продолжают занимать четвертое место (4 193 ед.). Продажи автомобилей марки КАМАЗ сохранили свою долю 29% рынка, самая продаваемая модель - КАМАЗ 43118 (6Х6), было продано 3 749 ед. (-6%).

В ноябре 2025 г. продажи автобусов выросли на 41% - до 1 968 ед., по сравнению с октябрём 2025 г., а к ноябрю 2024 г. рост продаж составил 19%. С начала 2025 г. падение продаж автобусов составило 41%, было продано 10 335





ед. Продажи новых автобусов отечественных марок за январь – ноябрь 2025 г. снизились на 40% - до 8 153 ед., а продажи иномарок упали на 44% и составили 2 182 ед. Доля автобусов отечественных марок за одиннадцать месяцев 2025 г. составила 79%. Продажи электробусов за январь-ноябрь текущего года упали на 54% до 469 ед. Автобусы - марки PAZ, по-прежнему, самые продаваемые, за январь-ноябрь 2025 г. было продано 4895 автобусов (-32%), их доля на рынке составила 47%. Самая популярная модель автобуса - PAZ VECTOR NEXT, было продано 2 068 ед., (-39%).

Содержание пресс-релиза:

- Продажи новых грузовых автомобилей в России за ноябрь и 11 месяцев 2025 года по маркам, включая специальные и специализированные автомобили
- Продажи новых грузовых автомобилей в России за ноябрь и 11 месяцев 2025 года по видам и типам
- Топ-25 новых грузовых автомобилей в России по моделям за ноябрь и 11 месяцев 2025 года
- Структура продаж новых грузовых автомобилей России за 11 месяцев 2025 года по федеральным округам
- Продажи новых автобусов в России за ноябрь и 11 месяцев 2025 года по маркам
- Продажи новых электробусов в России за ноябрь и 11 месяцев 2025 года по маркам и моделям
- Топ-25 новых автобусов в России по моделям за ноябрь и 11 месяцев 2025 года
- Структура продаж новых автобусов в России за 11 месяцев 2025 года по федеральным округам

Для справки: Название компании: КАМАЗ, ПАО (ИНН 1650032058) Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +78005550099; +7(843)2365814 E-Mail: callcentre@kamaz.org Web: <https://kamaz.ru/> Руководитель: *Чемезов Сергей Викторович, председатель Совета директоров; Когогин Сергей Анатольевич, генеральный директор, председатель Правления* (INFOLine, ИА (по материалам компании) 15.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Импортные BMW из Беларуси стали популярными среди россиян в ноябре.

В ноябре 2025 года зафиксирован значительный скачок импорта легковых автомобилей с пробегом из Беларуси в Россию. За месяц было ввезено 4 079 машин старше трех лет — в 6,5 раза больше по сравнению с ноябрем прошлого года, когда показатель составлял 633 автомобиля. Об этом сообщает директор "Автостата" Дмитрий Целиков.

Среди марок наибольшей популярностью у импортеров пользовались BMW (1 099 единиц), Audi (330), Mercedes-Benz (285), Chevrolet (262) и Volkswagen (237). В модельном рейтинге лидирует Chevrolet Equinox с показателем 192 ввезенных автомобиля. За ним следуют модели BMW: X5, 3-я серия, 5-я серия и X3.

При этом итоги одиннадцати месяцев демонстрируют существенное снижение общего объема импорта по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. С начала 2025 года в Россию поступило чуть более 18 тыс. подержанных легковых автомобилей из Беларуси, что на 60% меньше показателя за 11 месяцев 2024 года.

Напомним, средняя стоимость иномарки с пробегом в России снизилась за месяц на 30 тыс. рублей. ([Реальное время](#) 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Как меняется автомобильный рынок России. "РосБизнесКонсалтинг". 9 декабря 2025

Какие стратегии могут помочь автодилерам поддержать свой бизнес в турбулентных условиях, рассказал руководитель отраслевых решений для автодилеров в "Т-Бизнесе" (входит в экосистему Т-банка) Максим Романовский

— **Что сейчас происходит на российском авторынке?**

— Российский авторынок находится в фазе структурной перестройки, где доминирующую роль играет сегмент подержанных автомобилей. По данным аналитического агентства "Автостат", за десять месяцев 2025 года вторичный авторынок остался практически на уровне прошлого года: было продано 5,32 млн автомобилей против 5,31 млн в 2024-м, то есть продажи увеличились на 0,05%. При этом в октябре продажи подержанных машин выросли сразу на 8% год к году, почти до 682,8 тыс. автомобилей. Средняя цена на вторичном рынке, по данным "Автостата", составила 1,23 млн руб., что на 3% больше, чем в октябре 2024 года.

Новых машин, по данным "Автостата", за тот же период в России было продано 1,06 млн, на 19,9% меньше, чем в январе—октябре прошлого года. В октябре продажи сократились на 3,2% год к году, до 165,7 тыс. новых легковых автомобилей.

Ключевым трендом остается кардинальное обновление брендовой структуры. Топ-3 по продажам новых автомобилей в 2025 году занимают LADA, Haval и Geely, а в первой десятке не осталось ни одного европейского или американского бренда. Несмотря на широкое присутствие новых для России китайских марок, потребительский спрос сдерживается фактором неизвестности: покупатели пока с осторожностью оценивают надежность техники и ее дальнейшую ликвидность. При этом китайские авто не дешевле европейских. По данным



"Автостата", средняя цена новой легковой машины в октябре 2025 года превысила 3,4 млн руб., что на 3,5% больше прошлогоднего уровня.

— **С 1 декабря 2025 года в России изменится система уплаты утилизационного сбора на автомобили. Как это повлияет на бизнес автодилеров?**

— Да, в России произойдет существенное ужесточение правил взимания утилизационного сбора, что окажет прямое влияние на стоимость целого сегмента автомобилей. Речь идет о льготном утильсборе, который до сих пор применялся к физическим лицам, легально ввозящим машины для личного пользования.

Действующие льготные ставки составляют 3,4 тыс. руб. для новых автомобилей (возрастом до трех лет) и 5,2 тыс. руб. для машин старше трех лет — независимо от мощности двигателя. С декабря эта льгота будет отменена для мощных моделей. Льготный тариф сохранится только для автомобилей с мощностью двигателя до 160 л.с.

Владельцы автомобилей с более производительными моторами начнут платить утильсбор по полным ставкам, идентичным тем, что применяются к юридическим лицам. На практике это означает рост финансовой нагрузки. Например, за новый автомобиль (до трех лет) с двигателем объемом от 1 до 2 л ставка составит 667,4 тыс. руб., а за модель с мотором от 2 до 3 л — 1,875 млн руб. При этом утильсбор, как и многие другие платежи, ежегодно индексируется.

Это изменение затронет не только покупателей, импортирующих автомобили самостоятельно, но и может оказать влияние на ценовую политику официальных дилеров, которые планируют ввозить мощные модели.

Перед дилерами встает задача адаптации бизнес-модели. Монобрендовая стратегия уступает место мультибрендовости: чтобы удовлетворить спрос клиентов, еще не определившихся с выбором на обновленном рынке, дилеры вынуждены одновременно работать с несколькими производителями. Эта трансформация сопряжена со значительными инвестициями — от переобучения персонала до создания новых сервисных зон и выстраивания нового цикла маркетинга.

В качестве ответа на вызовы мы наблюдаем две ключевые тенденции.

Во-первых, рост интереса к рынку подержанных автомобилей. Дилеры активно наращивают предложение в этом сегменте. С лета ежемесячный спрос на выкуп б/у машин стабильно растет на 20%, что свидетельствует о стремлении дилеров сформировать привлекательный товарный запас в ожидании роста спроса.

Во-вторых, борьба за лояльность клиента через создание экосистемы услуг. Эффективный и успешный дилерский центр сегодня трансформируется в хаб для автовладельца, предлагая ему полный цикл сервисов: от продажи и кредитования до страхования, обслуживания, шиномонтажа и сезонного хранения шин. Глубокая диджитализация всех процессов и внедрение CRM-систем становятся критически важными для обеспечения бесшовного клиентского опыта и операционной эффективности. В новых условиях стабильность бизнеса определяется именно широтой и качеством его сервисной экосистемы.

— **Какие финансовые услуги будут востребованы на рынке в текущих условиях?**

— Операционная эффективность дилера становится неотъемлемой частью его операционной модели, напрямую влияя на оборачиваемость, маржинальность и способность удерживать клиента.

Активная работа дилеров на вторичном рынке сформировала несколько стандартных схем взаимодействия с клиентами. Классический trade-in позволяет сдать старый автомобиль в зачет стоимости нового. Более гибкий формат trade-up дает возможность обменять один подержанный автомобиль на другой с взаимными расчетами. Также популярна комиссионная модель, когда дилер берет на себя всю организацию продажи — от диагностики и подготовки машины до гарантии юридической чистоты сделки.

Эти форматы породили высокий спрос со стороны дилеров на сервисы проведения мгновенных расчетов с физическими лицами. В условиях, когда потребитель ценит прежде всего скорость и прозрачность, задержки в платежах становятся критическим препятствием для совершения сделки.

В ответ на эти вызовы банки, выступая стратегическими партнерами дилерских центров, развивают экосистемные предложения, которые влияют на операционную эффективность.

Например, сервис моментальных выплат Jump.Finance (входит в экосистему "Т-Бизнес") для автодилеров позволяет круглосуточно и в автоматическом режиме перечислять деньги за выкупаемые у физлиц автомобили. Такой инструмент становится ключевым элементом новой операционной модели наряду с программами финансирования оборотного капитала и решениями для эффективного управления ликвидностью.

Таким образом, несмотря на структурные изменения, российский авторынок сохраняет потенциал для роста. Успех будет определяться способностью дилеров к трансформации и активному использованию современных финансовых и цифровых инструментов, предлагаемых банками-партнерами.

— **Какие сервисы по выкупу подержанных машин наиболее востребованы?**

— В структуре выкупа подержанных автомобилей дилерами программы trade-in и trade-up сохраняют лидерство, суммарно занимая около 60–70% всех операций. На комиссионную модель и прямой выкуп приходится около 40% рынка.

При этом мы наблюдаем зарождение важного регионального тренда. В Москве и Санкт-Петербурге, где рынок является наиболее зрелым, а клиенты — более информированными, доля классического trade-in начинает снижаться. Автовладельцы центральных регионов все чаще отдают предпочтение комиссионной продаже или



прямому выкупу. Это объясняется их стремлением максимизировать выручку от продажи своего автомобиля, не ограничиваясь его зачетной стоимостью при покупке новой машины в одном месте. Данный тренд указывает на растущую диверсификацию клиентских поведенческих моделей и требует от дилеров гибкости в предложении различных форматов выкупа.

— **Нет опасений, что выкупленные машины останутся невостребованными из-за роста цен?**

— Деньги должны работать. На складе дилера должно быть как можно больше автомобилей, что дает ему финансовую подушку безопасности на фоне растущих цен на машины. Понятно, что каждый дилер проводит свою оценку приобретаемой техники, следит за трендами, покупательским поведением, стараясь оценить, что будет пользоваться спросом. Задача дилера — правильно балансировать между наполненностью склада и его оборачиваемостью. Самый плохой сценарий — пустой склад.

— **По данным Frank RG, доля продаж новых машин в кредит превысила этой осенью 70%. Как будет меняться этот показатель?**

— По итогам октября 2025 года объем выдачи автокредитов, по данным рейтингового агентства "Национальные кредитные рейтинги" (НКР) и Frank RG, достиг 213,5 млрд руб. — максимума за год. Весь портфель автокредитов составлял 2,8 трлн руб. к августу и к концу года может превысить 3 трлн руб. Рост в годовом выражении — на 17,1%.

Логика проста — при увеличении цены машин все больше людей будут прибегать к кредиту и его размер будет неизбежно расти. Думаю, что в общем объеме рынка в среднесрочной перспективе доля покупки машин в кредит будет оставаться на текущем уровне. Важным фактором роста этого показателя станет снижение ключевой ставки — уменьшение процента, безусловно, приведет к росту кредитования, сделает его доступней для большего числа потребителей.

— **Какие еще факторы будут влиять на развитие авторынка?**

— Факторы будущего роста: доход, локализация и конкуренция. Помимо стоимости кредитования дальнейшее развитие авторынка будет зависеть от макроэкономических условий. Ключевыми из них являются рост реальных доходов населения и общая стабилизация экономики. Крупные покупки, такие как автомобиль, требуют от потребителя уверенности в завтрашнем дне, и без этого фактора даже снижение ставок может не дать ожидаемого эффекта.

Другим значимым драйвером станет углубление локализации производства китайских брендов на территории России. Этот процесс позволяет нивелировать валютные риски и в перспективе предлагать конечному потребителю более доступные цены. Тренд на локализацию уже набирает обороты: по данным "Автостата", за десять месяцев 2025 года доля автомобилей местной сборки на рынке достигла 52,3%. Из 1,06 млн проданных новых легковых машин 555 тыс. были собраны внутри страны. Это первый существенный рост после трех лет последовательного снижения (для сравнения: в 2024 году доля локализации составляла 41,5%).

Повышение утильсбора стало дополнительным стимулом для китайских компаний.

— **В данной ситуации есть ли варианты для дилера увеличить маржинальность?**

— Сегодня рынок становится рынком потребителя. Клиент хочет получать полную прозрачность информации об автомобиле, не сталкиваясь с организационными сложностями при покупке или продаже машины. Задача дилера — соответствовать этим требованиям через создание бесшовного клиентского опыта.

Сложившаяся рыночная конъюнктура не обязательно ведет к снижению маржинальности автодилеров. Мы прогнозируем, что в следующем году объемы продаж сохранятся на текущем уровне или продемонстрируют умеренный рост. Ключевым фактором станет способность игроков трансформировать свою бизнес-модель.

Дилеры, которые смогут оптимизировать и внедрить цифровые сервисы, улучшить клиентский опыт, имеют все шансы не только сохранить, но и увеличить рентабельность своего бизнеса.

Текущая ситуация, по сути, запустила процесс перераспределения рыночных долей: прежние лидеры утратили позиции, а новые еще только формируют иерархию. Чтобы занять лидирующие позиции в новых условиях, необходимо научиться не выживать, а демонстрировать рост даже в турбулентной среде. (РосБизнесКонсалтинг 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Рекламщики идут на мировую с дистрибуторами китайских авто по искам из-за долгов. "Ведомости".

10 декабря 2025

Агентства могут получить в рамках выплат по соглашениям более 600 млн рублей

Арбитражный суд Москвы начал удовлетворять мировые соглашения рекламных агентств с дистрибуторами китайских автобрендов Kaiyi, BAIC и SWM (бенефициар — Владимир Щербаков, основатель и основной владелец калининградского автомобилестроительного холдинга "Автотор"), следует из картотеки арбитражных дел. Иски были приняты судом к рассмотрению в августе — сентябре 2024 г. и оказались связаны с задолженностью по оплате рекламных услуг, совокупная сумма требований по ним достигала 1 млрд руб., писали ранее "Ведомости".

Дистрибутор бренда BAIC (ООО "Баик рус") обязался выплатить агентству "Лайон коммьюникейшнз" (входит в группу компаний "Родная речь") 400 млн руб. А дистрибутор Kaiyi (ООО "Кай рус") — 245 млн руб. агентству IVK



Media Solutions и 5 млн руб. DOT Digital Agency, следует из материалов этих дел. Согласно условиям соглашений, дистрибуторы уже должны были выплатить "Лайон коммьюникейшнз" и DOT Digital Agency указанные суммы в полном объеме. При этом IVK Media Solutions, дистрибутор Kaiyi, на текущий момент должен был перевести 232,9 млн руб., еще 12,1 млн руб. поступят на счет агентства до 30 декабря. Сумма выплат по искам "Лайон коммьюникейшнз" к ООО "Баик рус" и IVK Media Solutions к ООО "Кай рус" была снижена относительно изначальных исковых требований, ранее они составляли 592 млн и 363 млн руб. соответственно.

"Лайон коммьюникейшнз" и дистрибутор SWM (ООО "Восток ветер рус") также подали ходатайства об утверждении мирового соглашения. Сумма взыскания по этому иску изначально составляла 88,6 млн руб. Заседание по делу было назначено на 21 ноября, но в картотеке арбитражных дел пока нет информации о том, было ли утверждено соглашение судом.

Дистрибуторы BAIC и SWM осуществили "Лайон коммьюникейшнз" выплаты, зафиксированные в мировых соглашениях, дела с ними прекращены, рассказал "Ведомостям" представитель ГК "Родная речь". По его словам, суд уже утвердил соглашение с ООО "Восток ветер рус", но сумму выплат и его условия представитель ГК раскрыть отказался. Снижение взыскиваемых сумм в рамках мировых договоренностей – прагматичное решение, которое "снизило риск неоплаты и сэкономило время и ресурсы агентства", также пояснил он.

Представитель DOT Digital Agency также подтвердил "Ведомостям", что ООО "Кай рус" осуществило выплаты по мировому соглашению в полном объеме. Представители IVK Media Solutions и дистрибуторов Kaiyi, BAIC и SWM не ответили на запросы "Ведомостей".

Калининградский "Автотор" занялся сборкой и дистрибуцией моделей китайских автобрендов Kaiyi, BAIC и SWM в 2023 г. До начала спецоперации на Украине и последовавших санкций автомобилестроительный холдинг производил модели немецкой BMW, а также южнокорейские Kia и Hyundai, но в 2022 г. их сборка была прекращена.

В прошлом году дистрибуторы Kaiyi, BAIC и SWM генерировали миллиардные убытки, следует из базы данных "СПАРК-Интерфакс". Выручка ООО "Баик рус" в 2024 г. составила 15,6 млрд руб., а чистый убыток – 2,4 млрд руб. (здесь и далее – по РСБУ). Выручка ООО "Кай рус" – 10 млрд руб., чистый убыток – 1,8 млрд руб. Выручка ООО "Восток ветер рус" – 3,8 млрд руб., чистый убыток – 1 млрд руб.

На этом фоне Kaiyi начала сворачивать свою активность на российском рынке. Направление продаж этого автобренда остановило свою работу еще в начале 2025 г. из-за отсутствия доходности, рассказали ранее "Ведомостям" собеседники в дилерских холдингах. Количество дилерских контрактов Kaiyi с января по октябрь 2025 г. сократилось с 76 до 40, также писали "Ведомости" со ссылкой на представителя аналитического агентства "Автостат".

Заключение мировых соглашений с подрядчиками выглядит как логичное и прагматичное решение для дистрибуторов китайских автобрендов, считает управляющий партнер адвокатского бюро КИАП Андрей Корельский. Погашение долгов перед контрагентами более разумный выход из ситуации, чем продолжение затяжных судов с потенциальной перспективой банкротных разбирательств, продолжает он: "Выплаты в рамках мирового соглашения позволяют минимизировать репутационные риски и избежать дальнейшего усугубления негативного имиджа, что важно для поддержания общего доверия к китайским брендам на рынке".

Дисконты и различные уступки – стандартная практика для мировых соглашений, поскольку для истцов в рамках таких дел зачастую важна скорость погашения основного долга, отмечает партнер и руководитель практики разрешения споров и банкротства адвокатского бюро "А-ПРО" Юлий Ровинский. Например, если средства необходимы для срочного покрытия кассового разрыва. Рекламные агентства в этом случае предпочли реальные деньги, пусть и в меньшем объеме, а не борьбу за максимальную сумму, но без каких-либо гарантий ее получения, резюмирует Корельский из КИАП. (Ведомости 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Глава АвтоВАЗа: "Демпинг китайского автопрома перешел все мыслимые границы". "Бизнес Online (Казань)". 10 декабря 2025

Демпинг китайского автопрома вредит российскому, перейдя "все мыслимые границы" в этом году, заявил глава АвтоВАЗа Максим Соколов. В интервью "Ведомостям" он рассказал, что даже при скидках на авто до 1 млн рублей машины LADA продаются значительно дешевле китайских.

Максим Соколов

"Мы действительно готовы поставить без всяких квот автомобилей столько, сколько это нужно нашему покупателю, — будь то в сегменте такси, каршеринга или в других типах перевозок. А что касается цены, я неоднократно говорил, что демпинг со стороны китайского автопрома перешел все мыслимые границы в текущем году. Скидки на автомобили доходили до 1 миллиона рублей. Но даже в такой ситуации автомобили LADA в любом салоне продаются существенно дешевле китайских", — сказал он.





Что такое демпинг

Говоря о прибыльности компании, Соколов отметил, что для АвтоВАЗа финансовые итоги 2025-го станут безубыточными четвертый год подряд. Речь идет о росте выручки во втором полугодии, которая является основой для расчета и других значимых показателей — операционной и чистой прибыли, а также инвестпрограммы на будущий период, уточнил он.

Кроме того, спикер высказался о "предвзятом отношении" к бренду в том числе со стороны зарубежного бизнеса. "Наш маркетинг работает над этим, и мы переживаем за свой бренд. Это символ нашей команды. Поэтому с неким скепсисом смотрим, как сегодня жонглируют брендами на нашем, да и на мировых рынках, различные восточные автопроизводители. Следим за своей репутацией и позиционированием на рынке. И ставим жесткий заслон для тех, кто попытается необоснованно эту репутацию пошатать", — отметил Соколов.

В ноябре сообщалось, что ведущие производители шин СНГ, в том числе Нижнекамский завод грузовых шин, заявили, что продукция из Вьетнама и Таиланда продается с демпинговой скидкой, что негативно отражается на местных рынках. Под наблюдение экспертов попали и китайские производители.

Ранее российский миллиардер Олег Дерипаска заявил, что без дешевых кредитов и господдержки автопром РФ будет терять позиции, а для роста отрасли необходимо повторить "китайский путь". В 2024 году Россия выпустила чуть более миллиона автомобилей, включая грузовики и автобусы, тогда как Китай — 31 миллион.

Этим летом президент РФ Владимир Путин говорил, что российское производство автомобилей нужно активно поддерживать. Глава государства не согласился с высказыванием, что отечественный автопром надо "тащить за уши". По его словам, он еще в 90-х настаивал на необходимости сохранения отечественного автопрома, чтобы не утратить технологическую независимость. Как считает Путин, в противном случае Россия может утратить конкурентную способность и свой суверенитет, если просто будет покупать все товары, в том числе автомобили, за нефть и газ.

Для справки: Название компании: *АВТОВАЗ, АО (ИНН 6320002223)* Адрес: *445024, Россия, Самарская область, Тольятти, Южное шоссе, 36* Телефоны: *+78482739295; +7(800)2005232* E-Mail: avtovaz@vaz.ru Web: <http://info.avtovaz.ru> Руководитель: *Мантуров Денис, председатель Совета директоров; Соколов Максим Юрьевич, президент* (Бизнес Online (Казань) 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Банки ужесточили условия автокредитования: как поступить дилерам. "РБК.Отрасли". 11 декабря

2025

2025 год стал переломным для российского рынка автокредитования. Из-за ужесточения условий автомобили продолжают дорожать, а число сделок падает: по нашим данным, до 50% заявок на кредиты получают отказ. В результате у автодилеров растут складские запасы — машины месяцами простаивают на стоянках. В апреле дилеры сообщали о переизбытке около 400 тыс. автомобилей, что соответствует запасу на три-шесть месяцев. К июлю объем складов снизился, но всего на 15%. Сильнее всего пострадал сегмент автомобилей с пробегом. На фоне ожидаемого экономического спада в 2026 году и снижения покупательной способности вопрос эффективности в этом сегменте становится критически важным.

При работе с автомобилями с пробегом главная задача дилера — сформировать такой склад, при котором машины продаются быстро, не теряют в цене и не зависают на площадке. Это требует системного подхода и четких правил закупки.

Ключевые принципы формирования склада:

Основываться не на интуиции закупщика, а на аналитике. Ликвидность автомобиля всегда зависит от локального спроса: в разных регионах популярны разные марки, классы и уровни оснащения. Оптимально выбирать модели, которые в конкретном городе продаются в среднем за 14–25 дней. Это позволяет минимизировать риск простоя и поддерживать стабильный оборот.

Уделять особое внимание прозрачности истории автомобиля. Наличие сервисной книжки, отсутствие серьезных ДТП, подтвержденный пробег и качественно выполненные ремонты напрямую влияют на скорость перепродажи. Даже если "чистый" автомобиль дороже при закупке, этот разрыв обычно компенсируется более быстрой реализацией.

Делать ставку на стандартные комплектации и востребованные цвета. Важно выбирать оснащение, которое реально влияет на спрос: базовые системы безопасности, комфортные ассистенты водителя, понятная электроника, а также наличие остаточной гарантии или подтвержденного регулярного обслуживания.

Учитывать ценовую динамику. Коридор цены должен оцениваться не только "на сегодня", но и с прогнозом на ближайшие 30–60 дней, чтобы препятствовать потерям маржи при рыночных колебаниях.

Стратегия закупки должна соответствовать основным каналам продаж дилера. Если активно используются межрегиональная доставка и дистанционные сделки, портфель можно расширять за счет менее массовых, но маржинальных моделей. Если продажи ориентированы на локальный спрос — предпочтение стоит отдавать максимально ликвидным позициям.



Как сформировать автопарк из подержанных авто

Эффективный автопарк автомобилей с пробегом должен работать как динамичная система: быстро обновляться, не создавать кассовые разрывы и обеспечивать дилеру заметное конкурентное преимущество. Чтобы добиться этого, необходимо выстраивать структуру склада на основе данных и управлять им в режиме постоянной оптимизации.

Оптимальной стратегией считается портфель по формуле 70/20/10:

- 70% — максимально ликвидные модели, которые быстро продаются;
- 20% — автомобили со средней ликвидностью, но высоким уровнем маржи;
- 10% — премиальные и редкие модели, которые привлекают трафик и выделяют дилера среди конкурентов.

Дополнительным преимуществом является закупка исключительно автомобилей с прозрачной историей: такая политика снижает риски, повышает доверие клиентов и ускоряет оборот.

Как выиграть конкуренцию

Один из ключевых элементов управления автопарком — контроль сроков, сколько автомобиль находится в продаже. Для каждого сегмента существуют свои ориентиры по скорости реализации (SLA):

- популярные бюджетные модели — 14–18 дней;
- массовые кроссоверы и седаны — 20–25 дней;
- премиальные автомобили — 40–55 дней.

Если машина задерживается дольше этих сроков, дилеру важно быстро реагировать: снижать цену, расширять географию продаж, подключать дополнительные рекламные каналы или активнее продвигать выгодные кредитные условия.

Большую роль здесь играет аналитика. Регулярное обновление данных о региональном спросе, скорости продаж по сегментам, динамике цен, средней марже и предпочтениях клиентов позволяет формировать автопарк не на глаз, а на основе цифр. В результате срок оборота склада сокращается в среднем на 20–40%.

Отдельным конкурентным преимуществом становится гибкость в логистике. Возможность продавать автомобили не только в своем городе, но и по всей стране снижает риск простоя. Дистанционные сделки, подробные видеообзоры, доставка "до двери" и понятные условия возврата расширяют аудиторию и ускоряют продажу конкретных автомобилей.

Как и где искать клиентов

****Во-первых,** стоимость обращения (лида) продолжает расти, и в 2026 году этот рост сохранится. В выигрыше окажутся те, кто умеет эффективно обрабатывать входящий поток, а не просто наращивает количество лидов.

****Во-вторых,** у отдела продаж должен быть инструментарий именно для одобрения сделок, а не для формальных отказов. Без альтернативных решений — МФО и лизинга — конверсия в сделки будет снижаться.

****В-третьих,** главным KPI отдела становится не только скорость обработки лидов, но и доля одобренного трафика, то есть процент заявок, дошедших до одобрения.

Для дилера важно не просто генерировать лиды, а привлекать клиентов с высокой вероятностью сделки. Чтобы не расходовать бюджет на заявки, по которым банки почти гарантированно откажут в автокредите, необходимо выстроить предварительную фильтрацию и параллельно — отдельную работу с отказниками.

Первый ключевой инструмент — прескоринг на этапе первичного обращения. Даже базовая оценка данных клиента позволяет понять вероятность успешного одобрения без отправки заявки в банк. Это помогает исключить лиды, у которых вероятность одобрения ниже 10–15%, и существенно снижает долю "мусорных" обращений в CRM.

Второй элемент — использование источников трафика, которые дают максимально качественные лиды. Наиболее стабильные результаты для дилеров показывают специализированные автомобильные агрегаторы, ретаргетинг по теплой аудитории, CRM-базы прошлых клиентов и look-alike-сегменты, построенные на реальных покупателях.

Третий аспект — прозрачная коммуникация на посадочных страницах и в объявлениях. Удаление лозунгов вроде "одобряем всех" или "кредит без отказа" улучшает качество трафика и уменьшает поток клиентов, которым в любом случае придется отказать.

Одобрить быстрее конкурентов: стратегия дилера

Расширение финансовых партнерств. Дилеру важно работать не только с банками, но и подключать МФО и лизинговые компании для физических лиц. Без этого он теряет часть одобренных клиентов и снижает общую конверсию в сделки.

Максимальная скорость кредитной сделки. Цифровые платформы позволяют автоматически собирать данные, ускорять скоринг и быстро выводить клиента на сделку — без пауз, во время которых он может передумать. Конкуренция смещается со ставки на скорость: выигрывает тот, кто быстрее оформляет сделку.

Обучение КСО. Команда должна уметь просто и уверенно объяснять клиентам варианты реструктуризации дорогих кредитных продуктов при снижении ключевой ставки. Важно донести, что реструктуризация — это понятный и доступный инструмент, а не сложная процедура.

Продажи авто: ставка на нижний ценовой сегмент

В 2025 году рынок автомобилей с пробегом, в отличие от рынка новых машин, не только не просел, но даже показал рост. При этом доля классических дилеров в этом сегменте сократилась: рынок сместился в сторону более доступных автомобилей стоимостью до 1,5 млн руб.



Именно машины нижнего ценового сегмента сегодня показывают лучшую оборачиваемость склада. Они продаются быстрее за счет более высокого спроса и понятной для клиента цены. По оценке автоэксперта Игоря Киверина, максимальную маржинальность автосалоны получают именно на автомобилях самого бюджетного сегмента. Похожую динамику подтверждает и дилерская группа "Боранго" в своих исследованиях, которые есть в распоряжении Арригко: по их данным, автомобили в нижнем ценовом сегменте в среднем уходят со склада всего за две-три недели, что делает этот сегмент наиболее эффективным с точки зрения оборота и доходности.

Чего ждать от 2026 года

По нашим прогнозам, в 2026 году количество отказных клиентов в автосалонах увеличится из-за двух факторов — ограничения в автокредитах и роста ограничений в потребительских кредитах. Автосалон в таких условиях фактически должен стать центром, который может удовлетворить потребность в альтернативных финансовых инструментах. Поэтому второе рождение получает лизинг для физлиц, который, в отличие от кредита, гораздо больше фокусируется на качестве автомобиля, который является главным носителем кредитного риска.

Регулятор усиливает защиту потребителей и расширяет период "охлаждения", поэтому клиенты все чаще отказываются от дополнительных услуг. В этих условиях задача дилера в 2026 году — не "продавать галочки", а объяснять ценность сервисов и страховых продуктов через реальную пользу для клиента. Важно переводить допродажи в формат осознанного выбора, когда клиент понимает, за что платит. Такой подход помогает сохранить доходность и одновременно снизить риск возвратов.

Шпаргалка. Как правильно объяснять клиентам, как работает кредитная история

Рынок сильно изменился. Если еще пару лет назад получить автокредит было относительно просто — даже с небольшими просрочками или неидеальной кредитной историей (КИ), то сегодня ситуация резко ужесточилась. Банки отказывают все чаще. Особенно клиентам, у которых есть микрозаймы, старые или активные просрочки, исполнительные производства или просто ненаработанная кредитная история.

Сейчас банки одобряют только тех, кто максимально близок к идеальному клиенту: стабильный белый доход, КИ без просрочек, без МФО. Из-за этого больше половины заявок улетают в отказ — даже у клиентов, которые еще недавно спокойно получали бы одобрение.

Это не значит, что плохая история — приговор. Но важно понимать: банки сегодня работают жестко, и любые "красные флаги" делают одобрение почти невозможным. Восстановить кредитную историю можно, но это не "история на неделю". Реальные изменения наступают через три-шесть месяцев стабильных платежей по одному-двум небольшим кредитам и закрытых долгах. Новые микрозаймы, наоборот, ухудшают ситуацию и часто становятся точкой невозврата для банков. (РБК.Отрасли 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Рынок люксовых автомобилей за 11 месяцев в России вырос на 28%. "Ведомости". 12 декабря 2025

Утильсбор и повышение НДС ускорили выбор состоятельных покупателей

Продажи автомобилей класса люкс в России в январе - ноябре 2025 г. выросли на 28% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Всего за первые 11 месяцев этого года в стране было реализовано 638 машин в этом сегменте, следует из данных аналитического агентства "Автостат". Наиболее востребованными брендами в люкс-сегменте оказались Rolls-Royce - 205 единиц, Bentley - 184 шт. и Lamborghini - 143 автомобиля.

В ноябре в России было реализовано 65 новых машин в сегменте люкс. Это в 1,5 раза больше, чем в том же месяце прошлого года. Представитель "Автостата" уточнил, что рынок новых люксовых машин растет непрерывно с апреля 2025 г. Bentley возглавил рейтинг самых популярных брендов в ноябре - 20 проданных экземпляров, следом идет Lamborghini - 18 шт. На третьей позиции оказался Rolls-Royce - 14 единиц. Также в ноябре было продано семь новых Ferrari и по три Aston Martin и Maserati.

Рынок новых люксовых автомобилей в России показывает устойчивый рост с 2023 г. Тогда продажи машин в этом сегменте выросли на 30% до 447 единиц, а в 2024 г. - еще на 27% до 586 шт. Но рынок люксовых автомобилей все еще отстает от уровня 2021 г., когда была реализована 931 машина.

Ранее директор "Автостата" Сергей Целиков говорил, что люксовые автомобили преимущественно ввозят через Белоруссию. Например, в январе - июле 2025 г. через республику было ввезено 89 машин Rolls-Royce, 87 Lamborghini, 76 Bentley, 76 Ferrari.

В ожидании изменения правил начисления утилизационного сбора люди активнее ввозили люксовые автомобили, чтобы успеть приобрести машины по старым ценам, считает исполнительный директор "Автостата" Сергей Удалов. Он уточнил, что стоимость люксовых машин из-за новых правил утильсбора существенно выросла, речь может идти о нескольких миллионах рублей на автомобиль. Минпромторг с 1 декабря 2025 г. привязал формирование базовой ставки утильсбора на новые автомобили к типу и объему двигателя, а коэффициент в формуле расчета - к данным о мощности машины. Удалов также напомнил, что с 1 января 2026 г. будет проведена плановая индексация утильсбора на 10-20%, а НДС вырастет до 22%, что будет стимулировать продажи люксовых авто в преддверии таких изменений до конца текущего года.





Автоэксперт Денис Гаврилов отмечает специфичность люксового сегмента: спрос в нем существует всегда, хотя в количественном выражении остается небольшим. По его словам, характерные для всего авторынка колебания не так сильно отражаются на продажах люксовых автомобилей, но изменение утильсбора стало существенным фактором, так как стоимость машин вырастет на несколько миллионов рублей.

Вместе с этим в условиях сложных экономических реалий покупка люксового автомобиля может рассматриваться как инвестиция, так как у них достаточно высокая остаточная стоимость, уточнил представитель ГК "Автодом".

Директор "Авилон Хончи" Александр Залогин прогнозирует, что структура спроса в сегменте люксовых брендов в 2026 г. существенно не изменится и останется близкой к показателям 2025 г. Возможны точечные колебания, связанные с выходом отдельных новинок, а также с реализацией складских автомобилей 2025 года выпуска, которые могут предлагаться на более привлекательных условиях, добавил он.

В "Автодоме" уточнили, что в 2026 г. стоимость автомобилей в этом сегменте вырастет примерно на 30%, в том числе из-за повышения НДС. Гаврилов добавляет, что спрос на люксовые автомобили в следующем году может сократиться в пределах 10-15%, так как к концу 2025 г. наблюдается повышенный спрос в этом сегменте.

Для справки: Название компании: *АВТОДОМ, АО* Адрес: *111395, Россия, Москва, ул. Зорге, 17* Телефоны: *+7(495)5005000* E-Mail: amstyle@avtodom.ru Web: www.avtodom.ru Руководитель: *Ольховский Андрей Сергеевич, генеральный директор* (Ведомости 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Утильсбор подстегнул импорт подержанных авто из Грузии и Белоруссии. "Деловой Петербург". 12 декабря 2025

За последний месяц осени на внутренний рынок было поставлено 59,8 тыс. авто с пробегом старше 3 лет. Это на 83% больше, чем за прошлогодний ноябрь. Поставки за 11 прошедших месяцев выросли на 21%, до 442,6 тыс. машин.

Лидерами импорта стали Япония (43,4%), Южная Корея (22,8%) и Китай (15,9%), такие данные в своём телеграм-канале опубликовал директор "Автостата" Сергей Целиков.

Обращает на себя внимание кратный рост поставок из двух соседних с Россией стран. Импорт из Грузии прибавил 227% в ноябре (до 4778 штук), чаще всего оттуда шли BMW, Toyota, Volkswagen, Hyundai, KIA.

Но ещё больше впечатляет рост ноябрьских поставок из Белоруссии, которые подскочили в 6,5 раза, составив 4079 машин. Здесь топ популярных марок несколько другой: BMW, Audi, Mercedes-Benz, Chevrolet и Volkswagen.

По словам директора департамента продаж автомобилей с пробегом компании "Рольф" Вадима Черноусова, причины возросших поставок в ноябре из Белоруссии и Грузии легко объяснимы. Именно из этих двух стран ввозятся мощные авто возрастом 3–5 лет.

"В ноябре был сильный всплеск, потому что все старались привезти такие модели до вступления в силу изменений расчёта утильсбора с 1 декабря. Статистически клиентов на такие машины меньше, просто именно в ноябре они были очень востребованы", — отмечает он.

Автоэксперт, автор телеграм-канала AutoRun SPb Денис Гаврилов добавил, что через Грузию и Белоруссию уже давно налажены поставки "европейцев" и машин североамериканской сборки.

"Всё зависит от тех каналов, которые построены. Например, через Грузию налажены поставки "немцев", "корейцев", "японцев". Но опять же нужно смотреть на место их производства. То есть это не обязательно Корея и Япония. То же самое Белоруссия — это больше канал для европейских автомобилей, а Chevrolet здесь — история с поставками из Северной Америки", — пояснил эксперт. (Деловой Петербург 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Главные нововведения для водителей в 2026 году. К чему готовиться. "РосБизнесКонсалтинг". 13 декабря 2025

Рост цен на автомобили, новые тарифы эвакуации, штрафы за отсутствие страховки с камер и другие важные нововведения для водителей, которые заработают в 2026 году или находятся на этапе рассмотрения

В России в 2026 году заработает рейтинг автошкол. Соответствующий законопроект уже одобрен депутатами Госдумы. Список учебных заведений будет доступен для ознакомления всем гражданам. Рейтинг сформируют на базе данных о проценте сдачи экзаменов учениками школ и количестве аварий с участием выпускников учебных заведений. По мнению властей, это нововведения положительным образом повлияет на качество обучения кандидатов в водители, а также поможет снизить число ДТП.

С 1 января 2026 года в Москве подорожает перемещение и хранение автомобилей на штрафстоянках. При этом в департаменте транспорта столицы уточнили, что стоимость эвакуации машин нарушителей все равно останется ниже фактических затрат города на эти цели. С начала следующего года несознательным водителям придется платить следующие суммы:

перемещения мотоциклов и автомобилей с моторами мощностью до 80 л.с. обойдется в 8,5 тыс. руб. (сейчас 7,6 тыс.),



перемещение автомобилей с моторами мощностью от 80 до 250 л.с обойдется в 12,45 тыс. руб. (сейчас 11,4 тыс. руб.),

перемещение автомобилей мощностью более 250 л.с. обойдется в 12 450 руб. (сейчас 11 845 руб.).

За хранение своих машин на штрафстоянках нарушители с 1 января будут платить от 1360 до 3040 руб. (первые сутки остаются бесплатными). Также в 2026 году продолжит действовать 25% скидка при быстрой оплате постановления. На данный момент минимальный тариф за хранение автомобиля на штрафстоянке составляет 1210 руб.

Новый утильсбор

Помимо новых правил расчета утилизационного сбора, которые вступили в силу в декабре, с 1 января будут проиндексированы и сами ставки этого налога. Постановление об их ежегодном увеличении на 10–20% было принято еще в 2024 году. По мнению экспертного сообщества, новые тарифы скажутся на финальной цене автомобилей в России.

В свою очередь, власти считают, что новый утилизационный сбор не окажет существенного влияния на стоимость автомобилей российской сборки. Как ранее заявил первый вице-премьер Денис Мантуров, в России сейчас производят машины практически всех "наиболее популярных сегментов".

Повышение транспортного налога

В 2026 году в России также запланировано повышение транспортного налога. Правда, тут речь идет только о нескольких регионах.

Например, в этот список попала Московская область. Там ставка со следующего года увеличится на 1-4 руб. Минимальный налог действует в отношении машин мощностью до 100 л.с. С 2026 года он составит 14 руб. за одну лошадиную силу (сейчас 10 руб.). В свою очередь, ставка для машин, оснащенных двигателями с отдачей 100-150 л.с. вырастет с 34 руб. до 35 руб. Для владельцев автомобилей мощностью до 200 л.с. налог увеличится с 49 руб. до 50 руб.

Стоит учесть, что Подмосковье повышает налог вслед за Москвой, где изменения были внесены год назад. В этих и ряде других регионов ставки транспортного налога не пересматривались более десяти лет. За этот срок накопленная инфляция превысила 100%.

Власти при этом обещают сохранять действующие льготы по транспортному налогу в том числе для ветеранов и инвалидов первой и второй группы.

В Федеральной налоговой службе ранее заявляли, что собранные деньги идут в том числе в дорожные фонды.

Помимо Московской области транспортный налог повысится в:

Оренбургской области,
Ростовской области,
Рязанской области,
Калининградской области,
Волгоградской области,
Липецкой области,
Красноярском крае.

Закон о локализации такси

В России с 1 марта 2026 года вступит в силу закон о локализации такси. Согласно нововведению, заниматься перевозками можно будет только на определенных машинах. Всего к таким автомобилям предъявляют два правила: общее число баллов локализации при производстве машины соответствует параметру, установленному правительством для госзакупок (3,2 тыс. баллов)

автомобиль был произведен в рамках специального инвестконтракта, заключенного в период с 1 марта 2022 года по 1 марта 2025 года.

Как считает вице-премьер Денис Мантуров, новый закон должен положительно повлиять на российский рынок. По словам чиновника, в первую очередь он простимулирует продажи автомобилей отечественного производства

В октябре Минпромторг опубликовал предварительный список машин, которые будут допущены для работы в такси. На данный момент в него попали 20 моделей. Впрочем, в ведомстве не исключили, что этот реестр будет обновляться и расширяться. Сейчас в списке следующие автомобили:

Lada (Granta, Iskra, Vesta, Niva Travel, Niva Legend, Aura, Largus);

УАЗ ("Патриот", "Хантер");

Evolute (i-Pro, i-Joy, i-Sky, i-Jet, i-Space);

Voyah (Free, Dream, Passion);

"Москвич" (3, 3е, 6, 8).

Камеры против водителей без ОСАГО

С 2026 года камеры могут начать вычислять водителей без полисов ОСАГО. Соответствующий законопроект в ноябре был одобрен Госдумой в первом чтении. Более того, необходимый функционал у комплексов уже есть. Если документ получит окончательный "зеленый свет", водители будут получать не более одного штрафа в 24 часа



независимо от количества зафиксированных нарушений. На данный момент санкция за езду без ОСАГО составляет 800 руб., а за повторное нарушение придется заплатить уже от 3 тыс. до 5 тыс. руб.

Ограничения для курьеров

Вполне можно ожидать в 2026 году новых поправок в ПДД, которые коснутся курьеров-доставщиков. На наличие проблем с такими "водителями" недавно указал президент России Владимир Путин. Он поручил МВД, мэрам городов и руководителям регионов представить предложения для решения вопроса с организацией движения.

Новые камеры для пешеходов

Не останутся без внимания властей в 2026 году и нарушители-пешеходы. Речь идет о несознательных гражданах, которые перебегают железнодорожные пути в неположенном месте. Вычислять таких нарушителей Минтранс предложил с помощью камер по аналогии с водителями. На данный момент уже ведется публичное обсуждение этого законопроекта.

В случае положительного исхода, властям придется вносить изменения в законы "О персональных данных" и "О железнодорожном транспорте" для установки автоматических камер фотовидеофиксации в зонах повышенной опасности. (РосБизнесКонсалтинг 13.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Тормозной путь. "Ведомости". 15 декабря 2025

Смогут ли автопром выехать из кризиса

Мировой опыт свидетельствует, что автомобильная отрасль традиционно служит ранним индикатором экономического спада: автомобили – высокочувствительный к процентным ставкам и ожиданиям будущих доходов товар длительного пользования, спрос на который начинает сокращаться еще до того, как замедление проявится в других секторах. В крупнейших экономиках снижение производства и продаж авто обычно предшествует рецессии на 3–12 месяцев.

В этой связи для российской экономики поступил тревожный сигнал: по итогам 10 месяцев 2025 г. автомобильная промышленность падает. В то время как промышленность в целом показала рост на 1% год к году, выпуск автомобилей, прицепов и полуприцепов снизился более чем на 22%. Производство легковых автомобилей сократилось до 537 000 единиц (падение почти на 10% за год), а продажи новых машин, включая импортные, уменьшились на 17,8% за 11 месяцев. Сокращение продаж наблюдается у всех производителей легковых автомобилей, входящих в топ-10 самых продаваемых марок в России (за исключением марок, которые только в 2024 г. появились на российском рынке).

Это прямое следствие жестких кредитно-денежных условий: рост ключевой ставки до 21% сделал автокредиты малодоступными. По данным агентства Frank RG, объем выдачи автокредитов за 11 месяцев 2025 г. упал на 28,5% в годовом выражении.

Еще более тяжелая ситуация складывается в грузовом сегменте. Производство основных грузовых автомобилей по итогам января – октября упало на 32% год к году в условиях обвального падения спроса. По данным агентства "Автостат", за 11 месяцев 2025 г. общее количество проданных крупнотоннажных грузовиков составило 41 800 единиц, что оказалось на 56% меньше, чем за аналогичный период 2024 г. В сегменте среднетоннажных грузовых автомобилей (массой от 3,5 до 16 т) тенденции аналогичны – было продано на 46% меньше, чем годом ранее. Снижение количества продаваемых новых грузовых автомобилей также напрямую связано с увеличением ключевой ставки Банка России. Из-за подорожания лизинга лизингополучатели стали возвращать грузовики банкам, а те, в свою очередь, выставляя их на реализацию, что привело к увеличению предложения на рынке подержанной грузовой техники. Аналогичные тенденции наблюдаются и в спецтехнике: выпуск и продажи падают по всем ключевым номенклатурам сельскохозяйственной и строительно-дорожной техники.

На фоне стагнации продаж и роста финансовых издержек ухудшаются и показатели устойчивости самих предприятий автопрома: финансовый результат сектора за девять месяцев 2025 г. оказался более чем втрое ниже прошлогоднего, а рентабельность продаж снизилась до минимальных 1,2%. В такой ситуации говорить о возможности масштабных инвестиций в модернизацию крайне сложно: отрасль не генерирует достаточного объема ресурсов для развития, а стоимость заемных средств делает большинство проектов экономически нецелесообразными.

Опора на административные меры также не дает желаемого эффекта. Примером служат новые требования к автомобилям такси, которые в большинстве регионов России вступают в силу в 2026 г. и ограничивают доступ к работе только моделями российского производства или с высоким уровнем локализации. Формально такие меры должны поддержать национальных производителей, но на практике они, вероятно, приведут к росту себестоимости перевозок и переключению спроса в сторону китайских автомобилей, которые при сопоставимой цене предлагают более высокий уровень оснащения.

Для рынка это означает удорожание обновления автопарка, рост тарифов и усиление давления на потребителя, при том что сама структура отрасли не становится от этого более конкурентоспособной. Возникает устойчивый замкнутый круг. Чтобы повысить производительность и сократить технологическое отставание, автопроизводителям нужны долгосрочные инвестиции в оборудование, инженерные компетенции и локализацию



критических компонентов. Но высокие ставки и низкая прибыльность отрасли лишают эти инвестиции экономической логики. Импорт заполняет дефицит предложения быстрее, чем российские компании успевают адаптироваться. Между тем автопром остается важнейшим работодателем многих регионов – от Тольятти до Набережных Челнов – и опорой для десятков тысяч смежных предприятий, формируя существенную часть региональной экономики. Это означает, что кризис отрасли перестает быть локальной проблемой и становится системным вызовом.

Выход из этой траектории возможен только при сочетании двух условий: смягчения денежно-кредитной политики, которое позволит снизить стоимость заемного финансирования для модернизации производства и сделать доступными автокредиты для потребителей, и точечной государственной поддержки, ориентированной на стимулирование внедрения технологий и повышение эффективности. (Ведомости 15.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Общие новости зарубежного автомобилестроения

Официальный комментарий Министерства промышленности Беларуси относительно распространения недостоверной информации.

В последнее время ряд средств массовой информации Беларуси распространил неподтвержденную информацию относительно запуска производства автомобилей под китайской маркой Zubr на территории нашей республики на площадке СП ЗАО "ЮНИСОН".

Министерство промышленности официально заявляет, что данная информация является недостоверной и не соответствует действительности.

По состоянию на сегодняшний день от Министерства промышленности Республики Беларусь ни одно предприятие отрасли не получило официального разрешения либо иной разрешительной документации на производство автомобилей марки Zubr. Мы подчеркиваем, что любые публикации, утверждающие обратное, являются необоснованными и вводят общественность в заблуждение.

Приносим извинения нашим гражданам и зарубежным партнерам за возможные неудобства, вызванные распространением неверной информации. Призываем всех представителей СМИ проявлять осторожность и проверять публикуемые данные перед размещением материалов.

Министерство промышленности продолжит оперативно информировать население обо всех значимых событиях в сфере промышленного развития Республики Беларусь исключительно посредством официальных каналов связи и публикаций.



Для справки: Название компании: ЮНИСОН, СП ЗАО Адрес: 223010, Республика Беларусь, Минская область, Минский район, д. Обчак Телефоны: +375175432701 Факсы: +375175432702 E-Mail: info@unison.by Web: <http://unison.by> Руководитель: *Егоров Дмитрий Владимирович, генеральный директор* (Министерство промышленности Республики Беларусь 03.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

ГАС не планирует уходить с российского рынка.

Россия имеет стратегическое значение для глобального развития бренда, рассказали в компании

Китайский автомобильный бренд GAC не планирует уходить с рынка РФ и продолжает свою работу по расширению присутствия, сообщили ТАСС в пресс-службе компании.

"Компания GAC не планирует уходить с российского рынка и продолжает свою работу по расширению присутствия. Российский рынок имеет стратегическое значение для глобального развития бренда GAC. Долгосрочная стратегия остается неизменной", - отметили в компании.

Там также рассказали, что продолжают операционную деятельность в штатном режиме и подтвердили выполнение всех текущих обязательств. GAC ведет планомерную работу по укреплению своих позиций - развивает дилерскую сеть и сервисную инфраструктуру, добавили в пресс-службе.

Ранее генеральный директор компании "Рольф" Светлана Виноградова заявила о том, что бренды Geely и GAC могут в перспективе покинуть российский рынок, если не приступят к локализации в течение первой половины 2026 года. (ТАСС 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Ford и Renault начнут совместный выпуск электромобилей.

Американский автоконцерн Ford и французский автопроизводитель Renault сообщили о сотрудничестве в сфере производства электромобилей для повышения конкурентоспособности обеих компаний на автомобильном рынке Европы. Об этом говорится в сообщении на сайте Ford.

Две новые модели электромобилей будут созданы под брендом Ford на заводе Renault в северной Франции. Ожидается, что первая из двух моделей электромобилей появится в автосалонах в начале 2028 года.

Также Ford и Renault подписали соглашение о намерениях (LOI) сотрудничать в области легких коммерческих автомобилей (LCV). Компании рассматривают возможность совместной разработки и производства отдельных LCV под брендами Ford и Renault, сказано в сообщении.

Президент и генеральный директор Ford Motor Company Джим Фарли заявил, что стратегическое партнерство с Renault — важный шаг для Ford в Европе. Выступая перед журналистами, он отметил, что в автомобильной отрасли "идет борьба за выживание". По его словам, целью сотрудничества Ford и Renault также является борьба с китайскими конкурентами.

18 ноября китайская Xiaomi впервые объявила о квартальной прибыли от продаж электромобилей. По итогам третьего квартала чистая прибыль подразделения достигла 700 млн юаней (более \$98 млн), что говорит о "новом



этапе здорового и устойчивого развития", сообщили в Xiaomi. Объем поставок превысил 100 тыс. единиц. Компания планирует выйти на европейский рынок в 2027 году (Эксперт 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Bloomberg: ЕС может отсрочить запрет на двигатели внутреннего сгорания.

Предполагается, что ЕК разрешит использование ДВС в гибридных автомобилях до 2040 года, если они будут работать на "усовершенствованном" топливе и будут изготовлены из "зеленой" стали, пишет агентство

Еврокомиссия (ЕК) рассматривает возможность отсрочить на пять лет введение запрета на регистрацию новых автомобилей с двигателями внутреннего сгорания (ДВС) в Евросоюзе. Об этом сообщило агентство Bloomberg со ссылкой на источники.

По его данным, решение может быть принято из-за давления на ЕК некоторых стран, таких как Италия и Польша, а также автомобилестроительных концернов. По их мнению, реализация этого плана к 2035 году "выглядит слишком радикально" и может уничтожить автопром ЕС. Предполагается, что ЕК разрешит использование ДВС в гибридных автомобилях до 2040 года, если они будут работать на "усовершенствованном" топливе и будут изготовлены из "зеленой" стали.

Как отмечается в публикации, в Еврокомиссии еще не определились, какую долю на рынке ЕС будут занимать гибридные автомобили, и не проработали технические детали, которые касаются топлива.

Отказ от автомобилей с ДВС был утвержден Советом Евросоюза (ЕС) в 2023 году. Решение предполагает, что с 2035 года страны ЕС больше не будут регистрировать новые автомобили с такими двигателями. Эта мера была принята в рамках климатической политики Евросоюза.

В последнее время в Европе усиливается критика плана отказа от бензиновых и дизельных двигателей. В августе Европейская ассоциация автопроизводителей и Европейская ассоциация автомобильных поставщиков направили письмо председателю Еврокомиссии Урсуле фон дер Ляйен, назвав задачу отказа от ДВС с 2035 года невыполнимой. В сентябре лидер фракции Европейской народной партии в Европарламенте Манфред Вебер пообещал добиваться отмены спорного плана. (ТАСС 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Региональные новости автомобилестроения

За год в Татарстане продажи новых легковых автомобилей упали на 20,3%.

В Татарстане за январь — ноябрь 2025 года продажи новых легковых автомобилей снизились на 20,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Об этом "Ъ Волга-Урал" сообщили в пресс-службе "Автостата".

Продажи упали у 3 самых популярных брендов легковых автомобилей. Лидером рынка в Татарстане остается "Лада" — в республике продано 18,7 тыс. автомобилей, что на 4,7 тыс. или на 19,9% меньше показателей прошлого года. Продажи Haval снизились с 8,6 тыс. до 6,3 тыс. машин (-27%), Chery — с 6,9 тыс. до 4,6 тыс. (-32,8%).

Самыми востребованными моделями в Татарстане стали Lada Granta, Lada Vesta, Haval Jolion, Lada 44 и Lada Largus VP.

Ранее сообщалось, что в Татарстане за десять месяцев продали 49,6 тыс. легковых машин. (Коммерсантъ 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Спрос на новые автомобили на Кубани вырос в 2,5 раза в ноябре.

В ноябре 2025 г. спрос на новые автомобили в Краснодарском крае увеличился в 2,5 раза по сравнению с октябрём. Об этом сообщает РБК Краснодар со ссылкой на данные платформы "Авито Авто".

Наибольший рост интереса зафиксирован в сегменте китайских и отечественных брендов. Так, спрос на автомобили Exeed вырос в шесть раз, на Lada - на 19,2%, Haval - на 15,3%. Среди моделей лидерами стали Exeed RX (рост в 7,5 раза), TXL (в 5,5 раза), Chery Tiggo 7L (в 3,6 раза), Tiggo 9 (в 2,5 раза) и Tiggo 4 (+74,2%), Lada Niva Legend (+64,3%), Lada Granta (+23,5%), Haval M6 (+17,9%), Changan Uni-T (+8,1%), Lada Vesta Cross (+7,2%).

Средняя цена нового автомобиля в России в ноябре составила 2,8 млн руб. При этом ряд моделей продемонстрировали заметное снижение стоимости. Так, Belgee X70 подешевел на 10,6% (до 2,8 млн руб.), Haval M6 - на 7,8% (до 2 млн руб.), Exeed RX - на 4,1% (до 4,6 млн руб.), Lada Niva Travel - также на 4,1% (до 1,5 млн руб.).

По словам руководителя направления "Новые авто" в "Авито" Артема Хомутильников, структура потребительского поведения на рынке новых автомобилей продолжает меняться. "Доля покупателей, которые заранее не знали, какую модель планируют приобрести за год, выросла с 63% до 69%. Другие покупатели нередко меняют свои предпочтения в процессе выбора. Интересно, что среди молодой аудитории (20-29 лет) доля таких потребителей выросла на 5 п.п. за последний год, до 19%", - отметил он.

8 декабря "Ведомости Юг" писали, что Краснодарский край занял 57-е место в рейтинге российских регионов по доступности покупки новых автомобилей, составленном "РИА Новости". Доля семей, которые могут позволить себе приобрести в кредит и содержать недорогой автомобиль (стоимостью 1,3 млн руб.), в 2025 г. составила 13,3%. В 2024 г. край занимал 53-е место с показателем 11,6%. Доля семей, способных приобрести в кредит и содержать автомобиль средней стоимости (2,9 млн руб.), в 2025 г. составила 3,4% против 3,2% годом ранее. (Ведомости Юг 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

В Челябинске продают здание дилера Mercedes за 600 млн рублей.

Автосалон "Омега-Авто", который является дилером Mercedes-Benz и Seres в Челябинске, выставили на продажу. Объект оценили в 600 млн руб., указано в объявлении на портале "Авито".

Здание расположено в Советском районе, на улице Игуменка. Общая площадь дилерского центра составляет 3,5 тыс. кв. м, площадь торгового зала — 1 тыс. кв. м, вмещает 11 автомобилей. Земельный участок площадью 1,1 га вместе с помещениями находится в собственности. К зданию подведены все необходимые коммуникации. Парковка рассчитана на 50 машиномест, территория огорожена и находится под охраной.

В самом дилерском центре предусмотрены торговый зал с рабочими местами и кабинеты. Имеются сервисные зоны для технического обслуживания автомобилей с подъемниками, для кузовных работ с покрасочной камерой. Также здание оборудовано двухэтажным складом для хранения товаров, автомойкой, химчисткой, кафе, столовой, раздевалками и душевыми для персонала, указано в объявлении.

Компания "Омега-Авто" занимается продажей новых легковых автомобилей и машин с пробегом, сервисным обслуживанием, есть услуги трейд-ина, выкупа, кредита, лизинга и страхования. Также предоставляются услуги по защите автомобилей Mercedes, реализуется дополнительное оборудование и оригинальные аксессуары. Количество сотрудников — 60 человек. Новый владелец может продолжить вести бизнес как официальный дилер полного цикла или использовать объект под свой вид деятельности, подчеркивает продавец. (Коммерсантъ 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Самарский бизнес обсудил сотрудничество с предприятиями Волгоградской области.

В рамках межрегиональной бизнес-миссии Самарскую область посетила делегация Волгоградской области. Основная цель визита заключалась в укреплении экономических связей между регионами и расширении возможностей для предпринимательства.

"Межрегиональные бизнес-миссии служат важным инструментом для формирования динамичного и устойчивого бизнес-климата, благодаря чему предприниматели могут находить новые возможности для роста. Бизнес-миссия организуется с целью развития межрегионального сотрудничества и деловых связей компаний малого и среднего бизнеса, укрепления и расширения торгово-экономического сотрудничества между предприятиями", — акцентировал зампреда правительства - министр экономического развития и инвестиций Самарской области Павел Финк.

Во время визита делегация волгоградской области посетила завод АвтоВАЗ, крупнейший автомобильный концерн России, а также технопарк "Жигулевская долина", где ознакомилась с технологиями и научными проектами местных инновационных компаний.

В региональном центре "Мой бизнес" состоялась встреча волгоградских компаний с предприятиями Самарской области. К участию присоединились представители малого и среднего бизнеса, заинтересованные в расширении сотрудничества.

"Мы молодая технологическая компания, которая занимается разработками в сфере защиты металла от коррозии. Общение прошло отлично, коллеги задавали вопросы, была видна заинтересованность. Мы тоже увидели для себя партнерство с несколькими предприятиями", — рассказала Анастасия Алферьева, генеральный директор ООО "Газодинамика".

В рамках бизнес-встречи состоялась питч-сессия с презентацией товаров и услуг, а также индивидуальные B2B переговоры. Подобные мероприятия — это наиболее эффективный способ поиска партнеров и достижения конкретных договоренностей.

"Взаимный интерес есть, уверен, что найдем точки соприкосновения и сможем на общее благо, на взаимовыгодных условиях выстроить партнерство, — поделился коммерческий директор ООО "Металлстройсервис" Станислав Чернуцкий. — Максимально позитивные впечатления от посещения технопарка, в особенности кванториума, потому что это сложная история — привлечь молодежь к техническим наукам. Появилось понимание, как устроена работа технопарка, какие условия для резидентов, потому что в Волгоградской области тоже планируется строительство технопарка".

Поддержка бизнеса в Самарской области осуществляется по нацпроекту "Эффективная и конкурентная экономика". В центре "Мой бизнес" и на портале господдержки mybiz63.ru можно узнать о проведении бизнес-миссий и оставить заявку на включение в состав региональной делегации. Ближайшая межрегиональная бизнес-миссия пройдет с 18 по 20 декабря в Оренбурге. (Правительство Самарской области 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Продажи новых автомобилей в Петербурге в ноябре рухнули после пикового спроса в октябре.

"Ведомости. Санкт-Петербург". 9 декабря 2025

За 11 месяцев 2025 г. число зарегистрированных автомобилей в Петербурге сократилось по сравнению с 2024 г. на 17%

Количество регистраций новых легковых автомобилей (без учета легкового коммерческого транспорта) в Санкт-Петербурге в ноябре по сравнению с октябрём упало на 23,9%. За прошедший месяц в городе зарегистрировали 6171 новый автомобиль, в то время как в октябре на учет поставили 8113 машин. При этом в годовом соотношении в ноябре текущего года число регистраций увеличилось на 17% (в ноябре 2024 г. - 5275 авто), следует из отчета "Автостат инфо" (есть в распоряжении редакции).

Напомним, в октябре 2025 г. продажи новых автомобилей в Петербурге резко выросли из-за ожиданий повышения утильсбора. Количество регистраций новых легковых автомобилей в Санкт-Петербурге в октябре по сравнению с сентябрем выросло на 38,2%. Этот показатель впервые за год превысил цифры за 2024 г.

За 11 месяцев текущего года в Петербурге фиксируется снижение количества регистраций новых авто. С января по ноябрь 2025 г. в городе зарегистрировали 56 808 новых автомобилей, что на 17% меньше, чем за аналогичный период прошлого года, когда этот показатель составлял 68 189 авто.

В Ленинградской области наблюдается аналогичная тенденция. В ноябре число зарегистрированных в регионе сократилось на 30,7% по сравнению с октябрём. При этом в годовом выражении количество регистраций новых авто в Ленобласти в ноябре выросло на 19%, с 1466 машины в ноябре 2024 г., до 1755 авто в ноябре текущего года. За 11 месяцев в регионе зарегистрировали 17 128 машин, что на 10% меньше по сравнению с январем-ноябрём 2024 г. (19 072 авто).

Самым популярным брендом среди новых легковых автомобилей в Петербурге по итогам января-ноября уже не первый месяц остается Haval, число зарегистрированных машин этого бренда за 11 месяцев достигло 10 148. Второе место, как и месяцем ранее осталось за Lada (7201 авто), третье - за Geely (5188 авто). Также в топ-10 разместились бренды Tenet, Belgee, Changan и Solaris.



В Ленинградской области за январь-ноябрь текущего года на первом месте по количеству регистраций также находятся автомобили бренда Haval. За указанный период в области было зарегистрировано 3509 машин этого бренда. В топ-10 по количеству постановок на учет аналогично с результатами по Петербургу вошли Lada, Geely, Tenet, Belgee, Changan и Solaris.

Опрошенные изданием эксперты связывают такую динамику с ограниченным предложением на рынке на фоне повышенного спроса в октябре. По словам руководителя сектора продаж "Авто.ру" в Санкт-Петербурге Анатолия Орленко, после повышенного спроса из-за грядущего увеличения утилизационного сбора склады производителей в ноябре оказались полупустыми.

"В ноябре динамика продаж в Петербурге во многом оказалась следствием ограниченного предложения. После повышенного спроса в октябре, спровоцированного новостями о грядущем увеличении утилизационного сбора, в ноябре склады остались полупустыми, что закономерно привело к снижению числа сделок. Также, на фоне новостей о повышении утильсбора, в восприятии покупателей ноябрь оказался не лучшим временем для покупки машины", - сказал он.

Руководитель Северо-Западного дивизиона ГК "Интерлизинг" Александр Ерохин отметил, что ажиотажный спрос на автомобили в октябре текущего года также был связан с наличием у дилеров и лизинговых компаний запаса моделей прошлых лет выпуска. Падение продаж новых автомобилей в ноябре, по его мнению, является следствием высоких процентных ставок, инфляции и ужесточения условий предоставления кредитов, которые привели к сокращению количества одобренных заявок.

"Покупатели с высоким уровнем задолженности столкнулись с большими препятствиями при получении финансирования, что существенно ограничило их возможности покупки автомобилей. Кроме того, повышение стоимости новых автомобилей из-за инфляции сделало их менее доступными для потребителей. Цены продолжали увеличиваться из-за колебаний валютных курсов и подорожания компонентов", - добавил он.

При этом, несмотря на резкое сокращение продаж в ноябре, эксперт считает, что прогнозировать какие результаты будут в конце года, затруднительно. По его словам, в декабре дилеры, производители и лизинговые компании могут начать продавать автомобили из стоков по специальным предложениям.

В то же время Орленко полагает, что до конца года спрос на новые автомобили останется низким в связи с действующими правилами кредитования и ограничениями, связанными с импортом. Однако, по его словам, в 2026 г. рынок может оживиться.

"В 2026 г. рынок может постепенно оживиться при дальнейшем снижении ключевой ставки. Поддержать спрос способны программы автопроизводителей, например, субсидирование автокредитов, а также меры господдержки, если они будут расширены или продлены", - считает он.

Ерохин подтвердил, что в 2026 г. при условии смягчения политики Центробанка, в том числе и в вопросе ключевой ставки, на российском авторынке возможны позитивные изменения. К тому же, отметил он, многое будет зависеть от стоимости новых авто и их ассортимента. "С учетом изменений в экспортной политике Китая, это может стать одним из решающих факторов влияния на отечественный авторынок в 2026 г.", - заключил он. (Ведомости. Санкт-Петербург 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Naval второй год подряд превысила отметку в 10 тыс. проданных авто в Петербурге. "Деловой Петербург". 9 декабря 2025

Марка Haval второй год подряд превысила отметку в 10 тыс. проданных автомобилей в Петербурге. За январь-ноябрь текущего года в городе было зарегистрировано 10 148 новых машин Haval, сообщил автоэксперт Денис Гаврилов.

За тот же период в Петербурге всего на учёт встало 62 528 новых легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 17% меньше, чем в прошлом году.

В ноябре в Петербурге было зарегистрировано 6781 новый автомобиль, что на 13% превышает показатель ноября прошлого года. В октябре рост к аналогичному периоду прошлого года составил 9%.

Naval продемонстрировал значительное увеличение продаж за последние четыре месяца, начиная с августа. На этот период пришлось 5113 регистраций, что составляет половину всех продаж новых автомобилей бренда в Петербурге за 11 месяцев.

"Это позволило марке значительно оторваться от ближайшего преследователя LADA. По итогам 11 месяцев разница между брендами составляет 2262 автомобиля, тогда как после 7 месяцев Haval был впереди всего на 40 машин", — рассказал эксперт.

Для LADA ноябрь стал наихудшим месяцем по объёму продаж в этом году с 649 регистрациями, что меньше, чем в традиционно низком январе.

В топ-5 самых популярных брендов Петербурга изменения отсутствуют: места с третьего по пятое занимают Geely, Chery и Changan, отметил Гаврилов.

В премиальном сегменте борьба за лидерство обострилась: между TANK (1154 регистрации) и EXEED (1150 регистраций) разница составляет всего четыре автомобиля, что оставляет интригу до декабря.



По итогам ноября, только две марки в топ-20 улучшили свои результаты по сравнению с октябрём: Toyota, зарегистрировавшая 156 новых машин против 113, и Tenet с 428 регистрациями против 368.

"Высокие результаты отечественной марки позволили ей подняться уже на 17-е место по итогам 11 месяцев. Не исключено, что Tenet, активные продажи которого стартовали в сентябре, может претендовать и на топ-10 по результатам всего года. Сейчас 10-ю позицию занимает TANK", — подытожил эксперт.

По данным на середину августа, Naval обошёл LADA и стал новым лидером авторынка в Петербурге. За 7 месяцев текущего года в городе зарегистрировано 5035 новых автомобилей этой марки, сообщил автоэксперт Денис Гаврилов.

Ранее "ДП" писал, что автомобили Naval Jolion стали самыми популярными у петербургских покупателей: за первое полугодие в городе куплено 31,5 тыс. новых легковых машин. Отмечалось, что доля присутствия китайских марок на авторынке Петербурга составляет 69%, или 21,6 тыс. машин.

Напомним, Naval продал в России более 500 тыс. новых автомобилей спустя 10 лет работы на российском рынке. Этот рубеж китайский бренд преодолел в первую неделю сентября. (Деловой Петербург 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Ударили по тормозам. "Коммерсантъ-Краснодар". 12 декабря 2025

Продажи новых легковых автомобилей на юге РФ снизились более чем на четверть

На Кубани и Дону объем продаж новых легковых автомобилей в январе—октябре 2025 года сократился на 26,7% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Сильнее всего на Кубани просели китайские марки Exeed и Naval, на Дону — Changan и Geely. При этом цены на новые авто к концу года достигли рекордно высокого уровня. Главная причина снижения спроса, по словам экспертов, — удорожание кредитов после повышения ключевой ставки.

За десять месяцев 2025 года продажи новых автомобилей в Краснодарском крае и Ростовской области снизились на 26,7%, следует из данных аналитического агентства "Автостат", предоставленных Guide. По информации агентства, за указанный период на Кубани реализовано 49,1 тыс., а на Дону 27,4 тыс. машин. В России с начала года спрос на новые авто снизился на 20%. По данным "Автостата", за 10 месяцев 2025 года продано 1,1 млн таких машин.

Ставки давят на спрос

Глава "Автостата" Сергей Целиков провел опрос, выяснив, что основная причина падения спроса — высокие банковские ставки, на что указали 63% респондентов. Снижение покупательной способности из-за экономической ситуации отметили 43% опрошенных, а 25% считают, что падение связано с ожиданием возвращения глобальных автобрендов.

"Продажи новых автомобилей на юге России, как и в стране в целом, в этом году находились под значительным давлением макроэкономических факторов, к числу которых относится высокая ключевая ставка и резкое укрепление рубля, сформировавшие отложенный спрос. Также следует отметить структурный перекося рынка, вызванный льготным ввозом автомобилей с пробегом физическими лицами, что привело к тому, что осенью доля такого импорта превысила 70%", — комментирует ситуацию управляющий компании "Атлас" Виктор Домрачев.

В результате, по его данным, по итогам девяти месяцев продажи новых автомобилей в Краснодарском крае снизились на 30%, что существенно больше, чем в среднем по России, где снижение составило 22%. «Такая разница объясняется целым набором сугубо региональных причин, среди которых эффект высокой базы прошлого года, уход с рынка крупного регионального игрока и в целом неудачный год для ряда отраслей региона, например общий спад в рекреационной индустрии», — добавляет Виктор Домрачев.

Топ-10 марок на рынке новых л/а в Краснодарском крае



	Марка	10 мес. 2025	10 мес. 2024	Изм., %
1	Lada	11111	14810	-25
2	Chery	5652	8247	-31,5
3	Haval	4489	7240	-38
4	Changan	4019	6010	-33,1
5	Geely	3152	5655	-44,3
6	Omoda	2028	3306	-38,7
7	Jetour	1644	1787	-8
8	Belgee	1195	1236	-3,3
9	Eceed	1128	2242	-49,7
10	Jaecoo	1121	1728	-35,1
	Всего в регионе	49164	67082	-26,7

Данные ГК «АвтоСпецЦентр» сходятся с информацией «Автостата»: спрос на новые автомобили в Краснодарском крае и Ростовской области с начала 2025 года снизился на 27,2% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. «Всего было реализовано более 83 тыс. новых авто. Однако к осени динамика начала меняться по сравнению с началом года. Сентябрь стал самым успешным месяцем по объемам продаж машин, в октябре продажи сократились, но незначительно, что говорит о восстановлении потребительской активности. Например, в Краснодарском крае наблюдается рост спроса на автомобили российских марок. Так, продажи Lada увеличились на 7,3% в октябре по сравнению с прошлым годом», — рассказали в пресс-службе компании.

Директор по продажам «Авто для Вас» Руслан Черевко говорит, что, судя по динамике продаж новых автомобилей, рынок постепенно возвращается к показателям 2024 года. «Этому способствовало снижение ставки ЦБ, а также определенный рост дали слухи об изменениях в законопроекте об утилизационном сборе в конце 2025 года», — отмечает эксперт.

По данным Руслана Черевко, лидирующую позицию на юге РФ по доле рынка новых автомобилей занимает российский бренд Lada с общей долей 24%. Следом пальму первенства делят китайские бренды Chery и Eceed с долями 12,7 и 10,1% соответственно.

Топ-10 моделей на рынке новых л/а в Краснодарском крае

	Марка	10 мес. 2025	10 мес. 2024	Изм., %
1	Lada Granta	5311	7333	-27,6
2	Lada Vesta	2401	3612	-33,5
3	Haval Jolion	1863	3485	-46,5
4	Changan UNI-S/CS55 Plus	1773	1867	-5
5	Lada Niva Legend	1711	2325	-26,4
6	Omoda C5	1480	2521	-41,3
7	Chery Tiggo 4	1358	—	—
8	Geely Monjaro	1246	1889	-34
9	Chery Tiggo 7 Pro Max	1173	3477	-66,3
10	Chery Tiggo 7L	1039	—	—
	Всего в регионе	49164	67082	-26,7

«Китайские бренды предоставляют хороший и качественный продукт, при этом предлагают сниженные процентные ставки (ниже ставки ЦБ за счет субсидирования кредитов) для своих клиентов, что привлекает все больше клиентов. На рынке юга представлены и европейские бренды, такие как BMW, которые ввозятся по параллельному импорту. Также есть интерес к корейским брендам Kia и Hyundai», — рассказывает Руслан Черевко.



Коммерческий директор ГК «Техно Темп» Александр Сквирский считает, что 2025 год стал для автомобильного рынка годом охлаждения после бурного восстановления 2023–2024 годов. «Объем продаж новых автомобилей на юге России сократился на 26% относительно прошлого года, что соответствует общероссийскому тренду. Рынок вошел в стадию адаптации к новым финансовым и логистическим реалиям. Высокая ставка Центробанка, валютная волатильность и истощение складских запасов 2024 года охладили розничный спрос на автомобили. Ключевая ставка большую часть года сохранялась на высоком уровне, что сделало автокредитование малодоступным. Выдачи кредитов упали в среднем на 35%, хотя доля машин, покупаемых в кредит, напротив, выросла до 67%, а в отдельных месяцах до 80%. Валютные колебания и нестабильная логистика из Китая вызвали несколько волн переоценок себестоимости и уход от крупных скидок, а неопределенность вокруг утилизационного сбора сместила часть спроса на четвертый квартал 2025 года», — рассуждает господин Сквирский.

По его словам, основные сдерживающие факторы рынка в 2025 году — это высокая ключевая ставка и дорогие кредиты, колебания курса валют, сокращение складских запасов в 2024 году и кратное уменьшение федеральных программ и стимулирующих акций производителей. Также немаловажную роль сыграло снижение туристического потока в Краснодарский край.

Цены ускорились

Средневзвешенная цена нового легкового автомобиля в России по итогам октября выросла относительно сентября на 2,2%, до 3,4 млн руб., подсчитали в «Автостате». Это рекордный показатель за всю историю рынка. Год к году стоимость увеличилась на 8%.

«Рост цен на авто в этом году был сдержанный, но устойчивый. Основной рост пришелся на SUV-сегмент и китайские марки. В лидерах роста цен бренды Chery, Haval, Jetour и Li Auto. В структуре продаж лидерами остаются китайские марки, удерживая 56% рынка, 44% — доля отечественных брендов. На юге России, и в частности в Краснодарском крае, наблюдается стабилизация спроса в октябре и ноябре. Покупатели возвращаются к активным покупкам, но уже с рациональным подходом», — говорит Александр Сквирский.

С начала года цены на новые автомобили в среднем выросли от 2 до 5%, говорит Руслан Черевко: «Больше всего на рынке из китайских брендов подорожали Geely, Changan, Gac, Tank, Omoda, Jaecoo. В основном увеличение стоимости связано с дефицитом складских запасов этих брендов. Повышение цен на автомобили, которые ввозили по параллельному импорту, составило примерно 30%».

В ГК «АвтоСпецЦентр» приводят другие данные. «Средняя стоимость нового автомобиля в Краснодарском крае с начала года снизилась на 6,7%, в октябре составив чуть более 2,7 млн руб. Это объясняется высокой конкуренцией производителей и их стратегией сохранять доступность модельного ряда перед ожидаемым повышением утильсбора в 2026 году. Наиболее заметное снижение цен зафиксировано у автомобилей Omoda C5, Belgee X70 и Haval M6. Оно составило от 5 до 14,5%, что связано с активной ценовой политикой китайских брендов, стремящихся закрепиться на российском рынке. Что касается структуры спроса, то доля китайских автомобилей на юге России в 2025 году достигла почти 11%. Авто пользуются спросом благодаря конкурентоспособным ценам, современному техническому оснащению и развитой дилерской сети», — отмечают в компании.

Топ-10 марок на рынке новых л/а в Ростовской области

	Марка	10 мес. 2025	10 мес. 2024	Изм., %
1	Lada	7288	10144	–28,2
2	Haval	3240	3475	–6,8
3	Chery	2788	4332	–35,6
4	Geely	2015	3340	–39,7
5	Changan	1957	3841	–49
6	Omoda	971	1515	–35,9
7	Jetour	787	946	–16,8
8	Solaris	754	404	86,6
9	Belgee	743	602	23,4
10	Jaecoo	577	713	–19,1
	Всего в регионе	27406	37393	–26,7



Виктор Домрачев считает, что цены на новые автомобили практически не изменились, а в некоторых сегментах они даже снизились. С учетом всплеска продаж осенью общее подорожание, по его словам, составило 2,5%. «Причины происходящего кроются в значительном превышении предложения над спросом, что привело к формированию рынка покупателей: склад был значительно затоварен весь год, и продавцы были вынуждены бороться за клиента и снижать цены на автомобили, вплоть до продажи в убыток», — говорит он.

Эксперт добавляет, что высокая стоимость содержания складов выступала значительным стимулом для дилеров для приоритета оборачиваемости над торговой наценкой. Производители и импортеры со своей стороны всячески стимулировали рынок дисконтными программами, чему способствовал резко укрепившийся рубль. «С другой стороны, укрепление рубля, высокая стоимость автокредитов и привлекательность депозитов привели к формированию отложенного спроса: в таких обстоятельствах потребитель предпочитал отложить решение по покупке автомобиля. Кроме того, на цены оказывал давление импорт автомобилей с пробегом с льготным утилизационным сбором. Анонс мер по изменению системы начисления утилизационного сбора привел к резкому всплеску спроса и возврату цен к прошлогодним показателям», — поясняет эксперт.

По словам господина Домрачева, вслед за анонсом изменения методики расчета утилизационного сбора началось подорожание практически всех автомобилей с мощностью двигателя свыше 160 л. с., однако наибольшее увеличение цен придется на более мощные автомобили с объемом двигателя более двух литров, а также на электромобили, в том числе с расширенным запасом хода, не имеющие локального производства. Уже с декабря стоимость таких электромобилей, по словам эксперта, увеличится на 2–3 млн руб., что приведет к тому, что в следующем году некоторые бренды исчезнут с российского рынка. «Кроме того, уже начинает действовать и фактор повышения НДС», — обращает внимание Виктор Домрачев.

В целом топ-15 брендов в Краснодарском крае идентичен общероссийскому, продолжает Виктор Домрачев, за исключением присутствия в нем марки BMW и отсутствия Toyota. Также к специфике Краснодарского рынка следует отнести большую долю электрических брендов, в частности марки Lixiang. «Впрочем, мы считаем это крайне временным явлением, и уже в ближайшее время мы увидим перераспределение доли этого бренда в пользу локально производимых электрических автомобилей и традиционных премиальных брендов», — отмечает эксперт.

Что касается доли китайских автомобилей, то в этом году, по словам господина Домрачева, она «достигла естественного предела и в некоторых случаях даже начала снижаться». «Более того, мы увидели всплеск интереса к традиционным брендам, таким как Toyota и BMW. Это связано как с неготовностью части потребителей, после более тесного знакомства с китайскими брендами, отказаться от традиционных марок, так и с преимуществами, которые предоставляет параллельный импорт», — считает управляющий компании «Атлас».

Топ-10 моделей на рынке новых л/а в Ростовской области

	Марка	10 мес. 2025	10 мес. 2024	Изм., %
1	<u>Lada Granta</u>	3523	5114	–31,1
2	<u>Lada Vesta</u>	1624	2597	–37,5
3	<u>Haval Jolion</u>	1443	1809	–20,2
4	<u>Lada Niva Legend</u>	856	1305	–34,4
5	<u>Changan UNI-S/CS55 Plus</u>	831	1354	–38,6
6	<u>Chery Tiggo 4</u>	788	—	—
7	<u>Omoda C5</u>	776	1188	–34,7
8	<u>Geely Monjaro</u>	768	1245	–38,3
9	<u>Haval M6</u>	688	675	1,9
10	<u>Lada Niva Travel</u>	640	983	–34,9
	Всего в регионе	27406	37393	–26,7

Опрошенные «G» эксперты расходятся в оценках перспектив авторынка юга РФ. «Неоднозначный эффект, возможно, даже стагнацию может дать повышение утилизационного сбора, но посмотрим, как отреагируют на это крупные игроки рынка. Важный фактор — наличие автомобилей и налаженное производство у брендов, которые локализовали производство. Мой прогноз — рынок новых автомобилей сократится на 10–13%», — говорит Руслан Черевко.

По мнению Александра Сквирского, если ставка ЦБ пойдет вниз, а курс стабилизируется, то 2026 год наверняка даст рынку «плюс 10–15%».



В ГК «АвтоСпецЦентр» ожидают, что по итогам 2025 года общий спад автомобильного рынка на юге России смягчится за счет осеннего роста, а дальнейшая динамика будет зависеть от мер господдержки, экономической стабильности и политики ЦБ. (Коммерсантъ-Краснодар 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Отраслевые мероприятия

Jetour назвал способы применения ИИ в автобизнесе.

Аналитическое агентство "Автостат" организовало специализированный форум "ИИ-революция в автобизнесе - 2025". Это первое подобное мероприятие, посвященное практическому применению IT-решений и искусственного интеллекта (ИИ) в отрасли. На форуме собрались руководители и специалисты автопроизводителей, дилерских центров, IT-компаний и экспертов в области цифровой трансформации, они обсудили реальные кейсы и перспектив искусственного интеллекта.

Главной темой дискуссий стало практическое внедрение искусственного интеллекта и больших данных для решения конкретных задач: от персонализации клиентского опыта и прогнозирования спроса до оптимизации логистики и послепродажного обслуживания.

В ходе выступления директор департамента бренд-маркетинга компании "Джетур Мотор Рус" Юлия Зелепукина поделилась опытом внедрения искусственного интеллекта для повышения эффективности лид-менеджмента и оптимизации клиентского пути для брендов Jetour и Soueast. Она представила сквозной ИИ-контур, который позволяет превращать анонимный ("холодный") трафик в качественные лиды с помощью чат-ботов на сайтах, а также Telegram и TG MiniApp, повышать конверсию и обеспечивать прозрачный контроль качества обработки заявок.

Специалист отметила, что ожидаемые эффекты от внедрения системы включают рост конверсии сайта на 10-20%, увеличение доли квалифицированных лидов на 15-25%, повышение своевременности контакта на 30-40% и сокращение потерь при передаче лидов дилерам на 15-20%.

"Чат-боты на сайте, а также Telegram и TG MiniApp собирают первичные данные, "обогащая" заявку клиента, а AI система мониторинга лидов в CRM системе отслеживает скорость и качество обработки заявок дилерской сетью. Это позволяет нам понимать полный путь клиента - от первого касания с брендом до точки продажи" - объяснила Зелепукина. (Коммерсантъ 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

LADA ISKRA – АБСОЛЮТНАЯ НОВИНКА ГОДА.

9 декабря 2025 года состоялась церемония вручения наград автомобильной премии "Новинка года", организованная порталом Авто.ру. Современный автомобиль LADA Iskra забрал две награды: в категории "Выбор профессионалов" и в самой главной номинации – "Абсолютная новинка года".

LADA Iskra – автомобиль популярного в России сегмента B, мировая премьера которого состоялась 5 июня 2024 года в рамках Петербургского международного экономического форума. Спустя чуть больше года, 20 июля 2025-го, стартовали продажи автомобиля сразу в трех типах кузова – седан, универсал и универсал SW Cross. Iskra заняла нишу между LADA Granta и LADA Vesta, дополняя таким образом модельный ряд LADA и расширяя круг поклонников марки, особенно среди молодежи.

Премия "Новинка года от Авто.ру" проводится с 2020 года. Её особенность – открытое голосование пользователей сервиса за претендентов, отобранных по одному простому критерию: в список кандидатов попадают только новые или сменившие поколение автомобили, которые появились на российском рынке с 1 января текущего года. В 2025 году в шести номинациях участвовала 41 модель.

Помимо победы в народном голосовании, новинка LADA получила и высокие отзывы экспертов Авто.ру. В декабре текущего года по результатам супертеста Авто.ру LADA Iskra была признана лучшим бюджетным автомобилем в России стоимостью до 2,5 млн. рублей. Особенно авторы отметили российскую подготовку, эргономику и соотношение цена/качество. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 15.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Государственное регулирование

ФТС предложила упростить формулу расчета утильсбора для авто из ЕАЭС.

Федеральная таможенная служба (ФТС) выступает за упрощение формулы расчета утилизационного сбора для автомобилей, ввозимых из стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Такое заявление сделал заместитель руководителя ФТС России Сергей Шкляев в интервью BFM.ru.

Он пояснил, что расчет утильсбора для авто из Казахстана, Киргизии, Армении и Белоруссии значительно сложнее, чем для машин, которые ввозятся напрямую из других стран. Шкляев отметил, что самостоятельно определить сумму сбора трудно даже специалистам, что привело к появлению большого числа посредников, предлагающих такие услуги.

Замглавы ФТС заявил, что гарантий корректности расчетов эти организации не дают. Некоторые компании могут намеренно занижать сумму сбора, подавая документы на базовую комплектацию, тогда как фактически привозят автомобиль с дополнительными опциями, указал Шкляев.

Он подчеркнул, что при проверках вскрываются случаи подачи недостоверных документов, а все претензии в итоге предъявляются конечному покупателю. По его словам, гражданин зачастую даже не знает, какие нарушения совершают посредники при оформлении автомобиля.

По его словам, сегодня к итоговой стоимости таких машин "возникает много вопросов" и таможня "с удовольствием передала бы" администрирование утильсбора другой структуре. (Ведомости 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Странам ЕАЭС не удалось согласовать ужесточение контроля за ввозом автомобилей.

На заседании межправсовета ЕАЭС 11 декабря премьер-министрам государств-членов объединения не удалось договориться по ряду вопросов, связанных с углублением интеграции, узнал "Ъ". В частности, Казахстан предложил ужесточить контроль за ввозом автомобилей, купленных физлицами на электронных аукционах. Это вызвало жесткие возражения киргизской стороны, отметившей, что это разрушает интеграцию в союзе, пояснил источник, знакомый с обсуждением. Вопрос будет передан на уровень президентов.

Также не был принят доклад об унификации индикаторов риска занижения таможенной стоимости для дорогих товаров из третьих стран — против выступила Киргизия. Премьер Белоруссии Александр Турчин сообщил, что работа в этом направлении уже принесла дополнительные поступления в бюджеты стран на \$75 млн по пошлинам и более \$600 млн по НДС.

Несмотря на разногласия, общие перспективы интеграции поддержали все. Премьер Киргизии Адылбек Касымалиев заявил о необходимости расширять торговлю за счет доступа к новым технологиям. (Коммерсантъ 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Утильсбор догнал автовладельцев. "Коммерсантъ". 9 декабря 2025

Сколько придется доплатить за иномарки, которые не успели ввезти в льготный срок

Владельцам сотен машин придется доплатить за импортное авто: их не успели доставить в льготный срок, который истекает 10 декабря. Ранее пограничный пункт прошли 62 автовоза, сообщила Дальневосточная таможня. При этом, согласно старым правилам, до 10-го числа утильсбор обещали рассчитывать только для тех машин, которые прибыли на территорию России до начала зимы.

Рынок ждет информацию о новой формуле расчета утильсбора на практике. Совершать новые заказы на машины мощностью свыше 160 л.с. автолюбители не спешат, рассказал основатель компании по подбору авто из Кореи и Германии "Мосподбор" Дмитрий Иваницкий: "Мы принимали заказы до 9 ноября. Все машины успели благополучно заранее пройти таможню и сейчас отправляются из Владивостока. Думаю, что в течение месяца мы увидим слезливые истории о том, как люди попали на такую большую сумму.

У нас многие очень часто действуют на авось. Это касается и перевозчиков, которые пообещали своим клиентам, что успеют доставить автомобили, и, конечно, самих покупателей. С такими вещами шутить нельзя. Фигурируют очень серьезные суммы, в среднем от 1,5 млн руб. до 3 млн руб. Насколько мне известно, у таможенной службы до сих пор не настроена программа под новые правила утильсбора. Так что мы взяли паузу до разъяснения ФТС новых ставок. Неоднократно мы уже переживали подобные ситуации, и сейчас у нас наступает новая реальность. Поэтому россияне привыкли сначала понаблюдать, как и что будет, а потом уже потихонечку адаптироваться".

Заказать авто из-за рубежа даже с учетом изменений утильсбора пока еще выгодно, говорят участники рынка. Курс евро вернул стоимость иномарок к уровню прошлого года. Есть и неочевидные модели мощностью до 160 л.с. от немецких производителей, которые интересуют россиян. Причем даже новые машины выглядят бюджетно при росте цен на китайский автопром, отметил автор проекта AvtoRevizor.ru Кирилл Чернов: "В Германии есть марки и модели с маломощными моторами, которые не представлены на других рынках. Самое разумное — это BMW третьей серии, версии 18i и 18d имеют двухлитровый двигатель мощностью 150 л.с. На них цены начинаются где-



то примерно от 3 млн руб. Также из интересного, чего нет на других рынках, — это Audi A5. На нее цена — примерно от 3,5 млн руб.

Audi A4, Volkswagen Arteon и, наверное, самое интересное — Volkswagen Multivan, потому что это действительно очень универсальный, крепкий, добротный, надежный и очень ликвидный автомобиль. Достаточно дорогая версия, богато оснащенная. Есть и версия Transporter, она стоит от 3,5 млн руб. BMW X1 тоже может быть полноприводными. Очень много интересных автомобилей у Skoda, начиная с Octavia, Skoda Superb, причем есть версия универсал, это огромный автомобиль, плюс любимый нами некогда Skoda Kodiaq. Довольно значительно изменился курс евро, и сейчас даже с учетом утилизационного сбора многие автомобили вернулись, по сути, к ценам прошлого года".

С 1 января коммерческий утилизационный сбор для авто объемом двигателя до 3 л. повысится еще на 200-300 тыс. руб. (Коммерсантъ 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Поставка и закупка регионами автомобильного транспорта

Поставка и закупка регионами автобусного транспорта

Тульская область к 2027г планирует закупить 36 автобусов у ульяновского "Симаза".

"Симбирский автобусный завод" ("Симаз", Ульяновск) поставит 36 автобусов для перевозки пассажиров в Тульской области, сообщила пресс-служба облправительства.

"Проведены переговоры с производителем пассажирского транспорта "Симаз". До конца года будут закуплены шесть новых автобусов, до 1 марта 2026 года - еще 30", - говорится в сообщении.

Отмечается, что губернатор Тульской области Дмитрий Миляев поручил министру транспорта и дорожного хозяйства Светлане Воскресенской во взаимодействии с компанией-перевозчиком "Ирбис" (Тула) проконтролировать соблюдение договоренностей в обозначенные сроки закупки и оценить эксплуатационные качества автобусов.

"При получении положительных отзывов - порекомендовать эту технику другим перевозчикам", - подчеркнули в пресс-службе.

Объемы финансирования не уточняются.

Ранее сообщалось, что в начале декабря делегация Тульской области во главе с Миляевым находилась с рабочей поездкой в Ульяновской области. Были достигнуты договоренности о сотрудничестве в промышленной, научной и социальной сферах.

ООО "Симаз" учреждено в 2015 году, с 2017 года производит дизельные и газовые автобусы среднего класса для городского, пригородного и междугородного сообщения. В 2024 году предприятие получило выручку в размере 2,6 млрд рублей, чистую прибыль - 114,1 млн рублей.

SIMAZ

Для справки: Название компании: СимаЗ, ООО Адрес: 432045, Россия, Ульяновская область, Ульяновск, ул. Герасимова, 10, стр. 1 Телефоны: +7(8422)349102 E-Mail: info@simaz-bus.ru Web: <http://isuzu-bus.ru> Руководитель: Лукьянов Андрей Геннадьевич, генеральный директор (Интерфакс - Россия 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Контракт на поставку 100 электробусов Москве за 7,3 млрд руб. заключен с группой "ГАЗ".

Поставщиком еще 100 электробусов в парк столичного оператора общественного транспорта ГУП "Мосгортранс" в рамках контракта жизненного цикла, предполагающего в том числе обслуживание закупаемых машин в течение 15 лет, стал Ликийский автобусный завод (ЛиАЗ, входит в группу "ГАЗ"), следует из сообщения на сайте мэра Москвы.

Тендер на поставку 100 электробусов для "Мосгортранса" с начальной ценой 7,3 млрд руб. был объявлен в начале ноября. Согласно протоколу на сайте госзакупок, заявку на конкурс подал только один участник. Кто стал поставщиком, в протоколе не уточнялось.

Как сообщается на сайте мэра Москвы со ссылкой на заместителя мэра по вопросам транспорта и промышленности Максима Ликсутова, город заключил контракт на поставку 100 электробусов ЛиАЗ-6274. Таким образом, поставщиком стало предприятие группы "ГАЗ".

"С 2018 года в Москве активно заменяют автобусы на современные электробусы российского производства. Сегодня экологичные машины обслуживают уже свыше 250 городских маршрутов. Продолжаем развитие сети и обновление транспорта в столице по поручению мэра Москвы Сергея Собянина", - отметил Ликсутов, процитированный в сообщении.

Транспорт начнет поступать в парки столицы в этом году и постепенно будет выходить на новые маршруты. Парк электробусов в Москве превышает 2,5 тыс. машин. В основном это модели КАМАЗ-6282 и ЛиАЗ-6274. Для электробусов в Москве смонтировано 400 ультрабыстрых зарядных станций.





Ранее в этом году два крупных контракта на поставку и 15-летнее обслуживание электробусов для Москвы получил "КАМАЗ". В конце февраля автопроизводитель заключил договор на 400 машин за 29 млрд руб., в июле - еще на семьсот за 53 млрд руб. Поставки в рамках этих контрактов предполагаются в 2025-2027 годах.

Для справки: Название компании: Ликийский автобусный завод, ООО (ЛиАЗ) Адрес: 142671, Россия, Московская область, Ликийно-Дулево, ул. Калинина, 1 Телефоны: +7(4964)145907; +7(495)7205063 Факсы: +7(4964)145920 E-Mail: PAZGar@gaz.ru Web: <http://bus.ru/>

Для справки: Название компании: Мосгортранс, ГУП Адрес: 115035, Россия, Москва, Раушская наб., 22/21, стр. 1 Телефоны: +7(495)9516653 Факсы: +7(495)9513827 E-Mail: mail@mosgortrans.ru; pressa@mosgortrans.ru Web: <https://www.mosgortrans.ru> Руководитель: Асаул Николай Анатольевич, генеральный директор

Для справки: Название компании: ГАЗ, ПАО Адрес: 603950, Россия, Нижний Новгород, пр. Ленина, 88 Телефоны: +7(831)2909602 E-Mail: general@gaz.ru Web: <https://nn.gaz.ru/> Руководитель: Сорокин Вадим, генеральный директор (Интерфакс 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Для обновления общественного транспорта в Майкопе закуплено еще 10 новых автобусов (Адыгея).

В Адыгее в рамках реализации национального проекта "Инфраструктура для жизни" продолжается работа по обновлению парка общественного транспорта. Сегодня с участием Главы республики Мурата Кумпилова состоялась церемония передачи 10 новых автобусов ПАЗ СИТИМАКС 9, которые пополняют парк общественного транспорта МУП "Майкопское троллейбусное управление". Они приобретены по льготной лизинговой программе на сумму более 108 млн рублей.

В мероприятии приняли участие заместитель председателя Кабинета министров РА Хизир Хотко, министр строительства, транспорта, ЖК и дорожного хозяйства РА Валерий Картамышев, заместитель руководителя Минстроя РА Рамазан Ляпишев, мэр Майкопа Геннадий Митрофанов, директор Майкопского троллейбусного управления Анзор Хаов.

Глава Адыгеи осмотрел новые автобусы отечественного производства, которые соответствуют всем требованиям как по комфорту, так и по безопасности. При их приобретении учитывались отзывы пассажиров, которые уже оценили ранее приобретенные автобусы СИМАЗ. Особое внимание уделялось пассажироместимости, пространству в салоне, доступной среде. Вместимость новых автобусов увеличена до 77 пассажиров. Повышается и транспортная доступность: автобусы являются низкопольными, адаптированы для маломобильных граждан, оснащены кондиционерами.

Уже с января 2026 февраля автобусы начнут движение по городскому маршруту

№47, который связывает микрорайоны Министочник и Вокзал и проходит по улицам: Шоссейная, Гоголя, Пролетарская, Юннатов, Привокзальная и т.д.

Ведется работа по подготовке техники к выпуску на линию. Осуществляется постановка на учет в ГИБДД, страхование ОСАГО, установлены камеры видеонаблюдения, настраиваются электронные табло, автоинформаторы, система спутниковой навигации ГЛОНАСС. Кроме того, во всех автобусах будут действовать устройства для оплаты проезда пассажирами безналичным способом.

По информации Отделения Банка России по Республике Адыгея, жители региона все чаще выбирают безналичную оплату в транспорте. По безналичной оплате в III квартале 2025 года в регионе прошло 65% транзакций на сумму свыше одного миллиона рублей. В настоящее время электронными терминалами для безналичной оплаты проезда в общественном транспорте оборудованы 350 автобусов и троллейбусов – 84% регионального парка перевозчиков. Это число за год увеличилось более чем на 40%. Перед соответствующими службами поставлена задача продолжить развитие безналичной оплаты проезда в общественном транспорте Адыгеи, обеспечивать высокое качество транспортной услуги.

В ходе общения с водителями Глава Адыгеи отметил важность совершенствования работы общественного транспорта, создания комфортных и безопасных условий для пассажиров. Для повышения качества транспортной услуги также поручено соблюдать график движения транспорта, правила перевозки пассажиров.

"Благодаря федеральной поддержке в рамках нацпроекта "Инфраструктура для жизни" продолжим системную работу по обновлению автопарка. К решению этой задачи подходим комплексно, сразу в нескольких направлениях: закупаем машины, создаем новые маршруты, развиваем дорожную инфраструктуру. Это повлияет как на облик города, так и на комфортность и безопасность пассажирских перевозок", – отметил Мурат Кумпилов.

Напомним, масштабное обновление парка Майкопского троллейбусного управления началось в 2023 году, сегодня на линии действует 50 ранее купленных автобусов СИМАЗ (работают на маршрутах: № 1, 2, 3а, 4а, 6а, 7а, 8, 9а, 21,



26а, 32). По информации Минстроя РА, уже запланированы мероприятия по дальнейшей закупке до 2028 года еще 35 новых автобусов.

Для справки: Название компании: СимаЗ, ООО Адрес: 432045, Россия, Ульяновская область, Ульяновск, ул. Герасимова, 10, стр. 1 Телефоны: +7(8422)349102 E-Mail: info@simaz-bus.ru Web: <http://isuzu-bus.ru> Руководитель: Лукьянов Андрей Геннадьевич, генеральный директор (Республика Адыгея 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Новые МАЗы готовятся к выходу на автобусные маршруты во Владивостоке.

Партия из 14 новых автобусов производства белорусского завода МАЗ передана муниципальному транспортному предприятию Владивостока "ВПОПАТ №1". Технические специалисты уже приступили к проверке работоспособности всех систем, после этого автобусы пройдут регистрацию в ГАИ и выйдут на обкатку, которая необходима для их дальнейшей эксплуатационной надежности.

В среду, 10 декабря, новые автобусы осмотрел глава Владивостока Константин Шестаков.

"Приобретение новых автобусов для муниципального предприятия стало возможно благодаря поддержке правительства Приморского края. Несколько муниципалитетов одновременно приобретали машины в рамках единой закупочной процедуры. Сегодня видим результат этой работы. Также благодаря возникшей экономии приобретены еще два автобуса марки ПАЗ, которые выйдут на маршруты на острове Русский", - отметил Константин Шестаков.

По словам водителя-наставника "ВПОПАТ №1" Константина Латкина, МАЗы хорошо зарекомендовали себя на дорогах города. Все новые автобусы оснащены системой видеонаблюдения и кондиционерами, что особенно радовало пассажиров в летний период, а также устройством мониторинга внимания водителей.

"Внутри устройства стоит камера, которая следит за зрачками водителя, и если они не направлены на дорогу, например, опущены вниз или смотрят в сторону, то система подаст сигнал, чтобы вернуть внимание водителя", - рассказал Константин Латкин.

В следующем году в дальневосточную столицу будут доставлены еще четыре автобуса марки МАЗ. Планируется, что они будут работать на действующих и новых маршрутах.

Кроме того, в следующем году при финансовой поддержке правительства Приморского края в соответствии с поручением губернатора края Олега Кожемяко для муниципального транспортного предприятия Владивостока приобретут еще 40 автобусов.

Напомним, что уже в пятницу, 12 декабря, во Владивостоке будет запущен новый автобусный маршрут № 88 "Маяк – Посьетская".



Для справки: Название компании: Минский автомобильный завод, ОАО (МАЗ-управляющая компания холдинга БЕЛАВТОМАЗ) Адрес: 220021, Республика Беларусь, Минск, ул. Социалистическая, 2 Телефоны: +375172179601; +375172172222; +375172179809 E-Mail: office@maz.by Web: <http://maz.by> Руководитель: Иванкович Валерий Валерьевич, генеральный директор

Для справки: Название компании: Павловский автобусный завод, ООО (ПАЗ) Адрес: 606108, Россия, Нижегородская область, Павлово, ул. Суворова, 1 Телефоны: +7(83171)28114; +7(83171)35660 Факсы: +7(83171)35660 E-Mail: paz@gaz.ru Web: www.paz-bus.ru Руководитель: Васильев Андрей, генеральный директор (Официальный сайт администрации города Владивостока 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Дагестан приобрел по гослизингу более 20 новых автобусов.

Парки общественного транспорта Дагестана пополнились 22 новыми автобусами по программе гослизинга, сообщает пресс-служба правительства республики.

"В Дагестан поступило еще 22 единицы нового общественного транспорта.

Технику обновляют по линии Министерства транспорта РФ в рамках нацпроекта "Инфраструктура для жизни" и по госпрограмме Минпромторга", - говорится в сообщении.

Отмечается, за последнюю неделю государственная транспортная лизинговая компания передала 27 регионам более 500 новых автобусов. На маршруты выходят новые отечественные ПАЗ, ГАЗ, ЛиАЗ, НЕФАЗ, КаВЗ, СИМАЗ, КАМАЗ, Lotos и Volgabus.





Ранее пресс-служба главы Дагестана сообщала, что 97 новых автобусов планируется закупить по программе гослизинга с компенсацией 40% стоимости из федерального бюджета. Это 20 единиц малого, 59 единиц среднего, 8 единиц большого и 10 единиц особо большого классов.

Для справки: Название компании: Павловский автобусный завод, ООО (ПАЗ) Адрес: 606108, Россия, Нижегородская область, Павлово, ул. Суворова, 1 Телефоны: +7(83171)28114; +7(83171)35660 Факсы: +7(83171)35660 E-Mail: paz@gaz.ru Web: www.paz-bus.ru Руководитель: Васильев Андрей, генеральный директор

Для справки: Название компании: ГАЗ, ПАО (ИНН 5200000046) Web: <https://nn.gaz.ru/> Руководитель: Сорокин Вадим Николаевич, генеральный директор

Для справки: Название компании: Ликийский автобусный завод, ООО (ЛиАЗ) Адрес: 142671, Россия, Московская область, Ликино-Дулево, ул. Калинина, 1 Телефоны: +7(4964)145907; +7(495)7205063 Факсы: +7(4964)145920 E-Mail: PAZGar@gaz.ru Web: <http://bus.ru/>

Для справки: Название компании: НЕФАЗ, ПАО Адрес: 452680, Россия, Республика Башкортостан, Нефтекамск, ул. Янаульская, 3 Телефоны: +7(34783)20480 Факсы: +7(34783)23216 E-Mail: nefaz@nefaz.ru Web: <https://www.nefaz.ru> Руководитель: Корепанов Евгений Борисович, генеральный директор

Для справки: Название компании: СимаЗ, ООО Адрес: 432045, Россия, Ульяновская область, Ульяновск, ул. Герасимова, 10, стр. 1 Телефоны: +7(8422)349102 E-Mail: info@simaz-bus.ru Web: <http://isuzu-bus.ru> Руководитель: Лукьянов Андрей Геннадьевич, генеральный директор

Для справки: Название компании: КАМАЗ, ПАО (ИНН 1650032058) Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +78005550099; +7(843)2365814 E-Mail: callcentre@kamaz.org Web: <https://kamaz.ru/> Руководитель: Чемезов Сергей Викторович, председатель Совета директоров; Козогин Сергей Анатольевич, генеральный директор, председатель Правления

Для справки: Название компании: НЕФАЗ, ПАО Адрес: 452680, Россия, Республика Башкортостан, Нефтекамск, ул. Янаульская, 3 Телефоны: +7(34783)20480 Факсы: +7(34783)23216 E-Mail: nefaz@nefaz.ru Web: <https://www.nefaz.ru> Руководитель: Корепанов Евгений Борисович, генеральный директор (Интерфакс - Россия 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Парк общественного транспорта Йошкар-Олы дополнили 10 новых автобусов и троллейбусов (Марий Эл).

До конца года власти Марий Эл ожидают поставку еще семи автобусов "Камаз" и пяти троллейбусов

Десять новых автобусов и троллейбусов отечественного производства дополнили парк общественного транспорта Йошкар-Олы. Об этом сообщил журналистам глава Республики Марий Эл Юрий Зайцев после торжественной церемонии передачи ключей от новых машин.

"Передал ключи от пяти автобусов большого класса "Нефаз" и пяти новых троллейбусов с увеличенным автономным ходом госпредприятию "Троллейбусный транспорт", - сказал Зайцев. Он назвал это мероприятие частью последовательной работы по обновлению парка общественного транспорта, которая была поставлена еще в 2023 году. "Ранее мы уже обновили парк на 90 автобусов, в прошлом году заключили соглашение с ПАО "КАМАЗ" о поставке 22 автобусов и троллейбусов и сейчас до конца года ждем еще семь автобусов "Камаз" и пять троллейбусов", - напомнил Зайцев. Он выразил уверенность в том, что новый транспорт позволит жителям передвигаться по городу с удовольствием.

В свою очередь, в пресс-службе главы республики пояснили, что ситуация с обновлением автопарка в Марий Эл требовала внимания уже давно. "Средний возраст подвижного состава общественного транспорта составляет 10 лет у автобусов и 29 лет у троллейбусов, износ подвижного состава становится причиной нарушения расписания движения", - заключили в пресс-службе.



Для справки: Название компании: КАМАЗ, ПАО (ИНН 1650032058) Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +78005550099; +7(843)2365814 E-Mail: callcentre@kamaz.org Web: <https://kamaz.ru/> Руководитель: Чемезов Сергей Викторович, председатель Совета директоров; Козогин Сергей Анатольевич, генеральный директор, председатель Правления



Для справки: Название компании: НЕФАЗ, ПАО Адрес: 452680, Россия, Республика Башкортостан, Нефтекамск, ул. Янаульская, 3 Телефоны: +7(34783)20480 Факсы: +7(34783)23216 E-Mail: nefaz@nefaz.ru Web: <https://www.nefaz.ru> Руководитель: Корепанов Евгений Борисович, генеральный директор (ТАСС 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

В Калининграде полностью обновили троллейбусный парк.

Губернатор Алексей Беспрозванных осмотрел новые транспортные средства 11 декабря в ходе рабочего выезда в областной центр.

Новые низкопольные троллейбусы "Синара" с увеличенным до 45 км автономным ходом рассчитаны на 84 пассажира, включая 34 сидячих места. Они оборудованы USB-слотами для подзарядки мобильных устройств, системами автоинформирования, видеонаблюдения и видеорегистрации, откидной аппарелью для маломобильных групп населения. Также установлены системы навигации ГЛОНАСС, климатические системы, анатомические сиденья с антивандальным покрытием и автоматические системы пожаротушения.

В 2024 году было приобретено 13 единиц троллейбусов модели "Синара" и две единицы троллейбусов модели "Транс-Альфа", в 2025 году – 20 троллейбусов модели "Синара" за счёт федерального и регионального бюджета. Это позволило полностью обновить троллейбусный парк Калининграда.

Поэтапный выпуск новых машин на городские линии начнут осуществлять с 22 декабря. Сейчас транспортные средства проходят пусконаладочные работы.

Как сообщила глава администрации Калининграда Елена Дятлова, по поручению губернатора ведется развитие пассажирских перевозок и модернизация общественного транспорта. Автономный ход новых троллейбусов, в том числе, поможет охватить востребованные пассажирами маршруты. Также за последнее время удалось привлечь более ста новых водителей в "Калининград-ГорТранс" и решить проблему кадрового дефицита. В 2025 году ожидается прирост пассажиропотока по сравнению с прошлым почти на 5 %.

"Обновление троллейбусного парка при поддержке Минпромторга и Правительства России – важный этап развития транспортной инфраструктуры Калининграда. Впереди стоят задачи по дальнейшему улучшению качества обслуживания пассажиров. Мы планируем модернизировать трамвайную сеть, обновить автобусный парк и обеспечить доступный и комфортный общественный транспорт на всех маршрутах с учетом запросов жителей", – отметил Алексей Беспрозванных.

На новом троллейбусе глава региона доехал до школы № 5. Это здание 1890 года постройки является объектом культурного наследия регионального значения. В текущем году в образовательном учреждении обучается более тысячи детей с 1 по 11 класс. В ходе осмотра было озвучено решение о проведении капитального ремонта. Работы пройдут в несколько этапов. В следующем году планируется привести в порядок спортивный зал, пищеблок и приступить к внутренним помещениям. После этого – обновить кровлю и фасад школы.

В 2026 году запланировано выполнение ремонтных работ в 11 общеобразовательных учреждениях Калининграда, а также в ряде учреждений предполагается оборудовать школьные музеи, кабинеты труда (технологии) на общую сумму 138,7 млн рублей, из которой 111,6 млн рублей будет выделено из областного бюджета.

Также губернатор осмотрел подготовительные работы к капитальному ремонту улицы Генерала Галицкого. Было поручено максимально сохранить историческую кладку. Алексей Беспрозванных отметил необходимость синхронизировать работы и обновить вдоль улицы забор эколого-биологического центра.

Кроме того, по поручению губернатора уже заключаются контракты на ремонт тротуаров в 2026 году для ускорения начала работ. На эти цели выделено 462 млн рублей. В соответствии с запросами горожан планируется обновить 26 объектов, из которых 12 включают строительство новых. (INFOLine, ИА (по материалам Администрации Калининградской области) 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

40 школьных автобусов передали в муниципалитеты Приморья.

Очередная партия автобусов для муниципальных школ прибыла в Приморский край. 12 декабря на уличной площадке филиала Национального центра "Россия" в Приморье Губернатор Олег Кожемяко передал ключи от нового транспорта главам муниципалитетов края.

Глава региона вручил главам муниципалитетов ключи и документы на 40 автобусов отечественных марок ГАЗ, ПАЗ, КАЗ и КаВЗ. Новые автобусы отличаются высокими ходовыми качествами, они адаптированы для северных условий, что критически важно для работы в удаленных районах – на Севере края и в сельской местности. Автобусы имеют различную вместимость – от 11 до 31 посадочного места.





Новые автобусы пополняют автопарки Большого Камня, Артёма, Дальнегорска, Уссурийска, Дальнереченска, Кавалеровского, Красноармейского, Лазовского, Михайловского, Надеждинского, Октябрьского, Партизанского, Чугуевского, Шкотовского и Яковлевского округов.

По словам Олега Кожемяко, новая партия автобусов стала хорошим подарком от федерального центра Приморскому краю.

"Передаём ещё 40 машин к тем 240 школьным автобусам, которые в крае уже есть и работают в муниципалитетах. Они удобные, оснащены системой ГЛОНАСС и позволят быстрее и комфортнее доставлять детей в школы и кружки", – сказал Губернатор.

Обновление школьного автопарка проводится по поручению Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина. Эти автобусы были закуплены за счёт средств федерального бюджета, исходя из реальных потребностей школ. А также – для обслуживания новых образовательных маршрутов и замены устаревшей техники. За последние 7 лет в рамках федеральной программы в систему образования Приморского края поступили уже 254 единицы транспорта.

Для справки: Название компании: Павловский автобусный завод (ПАЗ), ПАО Адрес: 606108, Россия, Нижегородская область, Павлово, ул. Суворова, 1 Телефоны: +7(83171)68114 E-Mail: paz@paz.nnov.ru Web: www.paz.nnov.ru

Для справки: Название компании: Курганский автобусный завод, ООО Адрес: 640008, Россия, Курганская область, Курган, ул. Автозаводская, 5 Телефоны: +7(3522)449042; +7(83171)29777 E-Mail: bus@rusbus.ru Web: <http://rusbus.ru/>

Для справки: Название компании: ГАЗ, ПАО Адрес: 603950, Россия, Нижний Новгород, пр. Ленина, 88 Телефоны: +7(831)2909602 E-Mail: general@gaz.ru Web: <https://nn.gaz.ru/> Руководитель: Сорокин Вадим, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам Администрации Приморского края) 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Автопарк Якутска пополнится 50 новыми автобусами большой вместимости "Волгабас".

Для Якутска закуплено 50 новых автобусов большой вместимости "Волгабас". В ближайшее время вся партия поступит в город, повышая качество обслуживания горожан. Об этом сообщил министр транспорта и дорожного хозяйства Владимир Сивцев на заседании коллегии ведомства.

VOLGABUS

По его словам, со следующего года республика также будет участвовать в приобретении автобусов в рамках нового национального проекта "Инфраструктура для жизни", инициированного Президентом Владимиром Путиным". Подана соответствующая заявка на участие в федеральном проекте "Развитие общественного транспорта", по итогам рассмотрения которой в федеральном бюджете на эти цели до 2028 года предусмотрено более 470 млн рублей на обновление автопарка городов Якутск и Нерюнгри за счет закупки порядка 116 единиц автобусов.

Напомним, с 2022 по 2024 годы в столицу и районы республики уже поступило 124 новых автобуса, которые успешно прошли испытания в северных условиях и зарекомендовали себя в эксплуатации. Из них 100 автобусов закуплены в рамках проекта "100 автобусов к 100-летию ЯАССР", инициированного Главой Якутии Айсеном Николаевым.

Работа по обновлению общественного транспорта Якутии проводится в созвучии со стратегическим Указом Главы республики "Об ускоренном развитии транспортной и энергетической инфраструктуры".

Для справки: Название компании: Волгабас Волжский, ООО (Volgabus) Адрес: 404131, Россия, Волгоградская область, Волжский, ул. Пушкина, 67 Телефоны: +7(8443)587623; +7(8443)338590 Факсы: +7(8443)563087 E-Mail: info@volgabus.ru; info@bakulingroup.ru Web: <https://www.volgabus.ru/> Руководитель: Бакулин Анатолий Васильевич, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам Администрации Республики Саха (Якутия)) 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

50 новых автобусов получил ИжГЭТ для перевозки пассажиров (Удмуртия).

В Ижевске общественный транспорт ежегодно перевозит около 165 миллионов человек. Обновление автопарка повысит надежность городских перевозок. Машины приобрели по программе обновления подвижного состава в рамках нацпроекта "Инфраструктура для жизни", который реализуется по решению Президента России Владимира Путина.

"Современные автобусы - это удобная логистика и комфортное передвижение наших граждан. Поэтому мы последовательно обновляем подвижной состав перевозчика. С 2020 года на маршруты уже вышли 16 новых трамваев "Львёнок" и 19 троллейбусов "Пересвет". ИжГЭТ постоянно проводит модернизацию и ремонт



подвижного состава. Всего же сегодня на маршруты выходят 100 трамваев и 107 троллейбусов ИжГЭТа. А в начале 2026 года к ним присоединятся ещё 50 новых Нефазов. Пополнение парка позволит перевозчику сократить интервалы движения на самых загруженных и востребованных маршрутах", - прокомментировал Председатель Правительства Удмуртии Роман Ефимов.

Новые автобусы постепенно заменят троллейбусы на четырёх маршрутах - 1, 2, 4, 14. Водителей перенаправят на самые загруженные троллейбусные маршруты. Такой манёвр позволит сократить интервалы движения и повысить надёжность на ключевых направлениях. Увеличение подвижного состава позволит ИжГЭТ более качественно и бесперебойно выполнять условия муниципального контракта, обеспечивать необходимое количество техники каждый день.

"Наши новые автобусы разработаны с учетом современных стандартов и оснащены системой низкого пола, что существенно облегчает посадку и высадку, особенно для пассажиров с ограниченной мобильностью, родителей с колясками и пожилых людей. Мы понимаем важность социальной доступности транспорта и стремимся к тому, чтобы поездки были удобными для каждого жителя нашего города. Кроме того, в автобусах установлена высокоэффективная система отопления и кондиционирования, благодаря чему условия внутри транспортных средств комфортные в любое время года - будь то холодная зима или жаркое лето", - рассказал руководитель ИжГЭТ Игорь Сальников.

Внедрение нового вида транспорта - это не только технический шаг вперед, но и повышение уровня сервиса. Новые автобусы станут надежным и удобным средством передвижения, содействуя развитию городской транспортной системы и улучшению качества жизни в столице. (INFOLine, ИА (по материалам Администрации Республики Удмуртия) 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Оборудование и технологии для автомобилестроения

Производство комплектующих

В Татарстане запустили производство автомобильных аккумуляторов.

На Елабужском аккумуляторном заводе (ЕАЗ; входит в группу компаний "Кориб") в Татарстане стартовал серийный выпуск аккумуляторных батарей по технологии EFB для легковых и грузовых автомобилей, сообщили "Эксперту" в пресс-службе Фонда развития промышленности (ФРП; координируется ВЭБ.РФ по поручению Минпромторга).

Общий объем инвестиций составил 157 млн руб., из которых 97,5 млн руб. были предоставлены ФРП. Еще 10,8 млн руб. выделил Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан.

Мощности нового производства рассчитаны на выпуск до 80 тыс. единиц в год, что позволит заместить значительную долю иностранных поставок на российский рынок, отметили в ФРП.

Аккумуляторы EFB (Enhanced Flooded Battery) — это усовершенствованные свинцово-кислотные батареи с жидким электролитом. Они на 45% быстрее заряжаются, имеют повышенную емкость, увеличенный срок службы и более высокие показатели пускового тока по сравнению с традиционными аналогами. Основная сфера применения — современные автомобили с насыщенной электроникой, включая машины марки "КАМАЗ", а также системы резервного энергоснабжения в промышленности и телекоммуникациях.

Как отметил директор ЕАЗ Марат Байкиев, запуск новой линии позволил заводу диверсифицировать портфель. "Помимо классических аккумуляторов, в нашей линейке теперь есть инновационные батареи. Мы применяем уникальную рецептуру пасты и схему защиты, что позволяет продукции работать при температурах до -30°C без потери характеристик", — пояснил он.

По данным ЕАЗ, около 80% российского рынка EFB-аккумуляторов сегодня контролируют иностранные производители. Елабужский завод планирует занять до 8% этого сегмента после выхода на полную мощность, сократив зависимость от поставок из-за рубежа. Кроме российского рынка, завод экспортирует свою продукцию в Белоруссию, Казахстан и другие страны СНГ.

В начале декабря при поддержке ФРП литейном заводе "Петрозаводскмаш" в Карелии запустили новый участок предварительной обработки деталей для двигателей. Производство позволит обрабатывать до 13,8 тыс. крышек цилиндров и 7 тыс. подвесок в год для силовых агрегатов, которые используются в железнодорожной, карьерной и судовой технике, а также в энергетике.



Для справки: Название компании: Торговый Дом Кориб, ООО (ТД Кориб) Адрес: 423831, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, Промышленно-коммунальная зона промзона, Индустриальный проезд, 55 Телефоны: +7(8552)910602 E-Mail: office@korib.ru Web: <https://korib.ru> Руководитель: Кожевников Андрей Михайлович, управляющий директор; Коробченко Олег Владимирович, генеральный директор

Для справки: Название компании: Елабужский Аккумуляторный Завод, ООО (ЕАЗ) Адрес: 423600, Россия, Республика Татарстан, Елабужский муниципальный район, муниципальное образование "город Елабуга", территория ОЭЗ "Алабуга", ул. Ш-2, строение 17В/1 Телефоны: +7(800)2226306; +78555752212 E-Mail: info@akb-elabuga.ru Web: <http://akb-elabuga.ru> Руководитель: Байкиев Марат Ромилович, исполнительный директор по оперативному управлению

Для справки: Название компании: КАМАЗ, ПАО (ИНН 1650032058) Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +78005550099; +7(843)2365814 E-Mail: callcentre@kamaz.org Web: <https://kamaz.ru/> Руководитель: Чемезов Сергей Викторович, председатель Совета директоров; Когогин Сергей Анатольевич, генеральный директор, председатель Правления

Для справки: Название компании: Литейный завод Петрозаводскмаш, ООО (ЛЗ ПЗМ) Адрес: 185031, Россия, Республика Карелия, Петрозаводск, ул. Зайцева, 65 Телефоны: +78142798086 E-Mail: lzpzm@kscgroup.ru Web: <http://lzpzm.com> Руководитель: Лобачёв Роман Викторович, генеральный директор (Эксперт 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

**Ford и SK Innovation закроют совместное предприятие и разделят его активы.**

Американский автопроизводитель Ford Motor Co. и южнокорейская энергетическая компания SK Innovation Co. договорились ликвидировать совместное предприятие по производству аккумуляторов для электромобилей и разделить его активы.

Как говорится в заявлениях компаний, SK On, подразделение SK Innovation, специализирующееся на выпуске автомобильных аккумуляторов, получит завод в штате Теннесси, Ford – заводы в штате Кентукки.

Компании ожидают, что раздел СП, завершить который планируется в первом квартале 2026 года, будет способствовать повышению их операционной гибкости. При этом Ford и SK On намерены продолжать стратегическое сотрудничество.

В 2022 году SK Innovation и Ford инвестировали в строительство аккумуляторных заводов порядка \$11,4 млрд. (Интерфакс 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Поддельные автозапчасти вкрутились в рынок. "Коммерсантъ". 11 декабря 2025**Какие детали для ремонта машин чаще всего оказываются контрафактными**

Треть автозапчастей на российском рынке поддельные. В сегменте масел и горюче-смазочных материалов доля контрафакта может достигать почти половины, подсчитали аналитики агентства Gruzdev Analyze совместно с Fit Service. На втором месте по подделкам — фильтры, третья часть которых не соответствует минимальным требованиям качества. Среди деталей подвески и рулевого управления некачественных товаров 17%.

В России эксплуатируются около 35 млн легковых автомобилей. Больше всего подделывается сегмент, который необходим для регулярного ТО. Расходники легко изготовить в кустарных условиях, отмечает руководитель автосервиса "Fit Service Ярославское шоссе" Андрей Кузин: "Контрафакт вывалился на наш рынок в таких количествах из-за того, что перекрыты прямые поставки от производителей. Неоднократно были примеры, когда поступивший товар выглядел так, будто его выплавляли в гараже. Качество запчастей ужасное. Соответственно, устанавливать на автомобиль их просто невозможно.

Но самое главное — поставщик. Если это поставляет рынок по каким-то серым схемам, то вероятность нарваться на контрафакт составляет 50%. Лично мне встречалась история с маслом, когда пятилитровая канистра AMG продавалась на Ozon за 1,4 тыс. руб. И люди покупали, да еще и комментировали, что это масло они заливают в Mercedes-Benz. По-моему, проще залить нерафинированное масло из магазина — одно и то же будет. Сейчас, конечно, в таких количествах контрафакт там не продается, очень много площадок просто закрылось. Что дальше будет с этим рынком? Ввиду снижения порога патента, очень много маленьких сервисов, как раз недобросовестные продавцы, скорее всего, перестанут работать, и уже только этим пунктом они уменьшат статистику контрафакта".

Число дорогостоящих ремонтов постоянно увеличивается, констатируют участники рынка. По данным Fit Service, за последние пять лет наиболее заметный рост именно в сегменте заказ-нарядов на сумму свыше 20 тыс. руб. Сейчас каждый шестой визит на автосервис стоит дороже. Экономия на качественных запчастях и расходниках может закончиться переборкой двигателя или его заменой, говорит заместитель директора компании "Моторные технологии" Олег Карнадуд: "Использование поддельных некачественных масел приводит к снижению ресурса двигателя автомобиля, иногда к фатальным поломкам. Ремонт иномарки среднего сегмента стартует от 250-300 тыс. руб. — это начальная цена. Если проблема сложнее, то может дойти до полной замены двигателя.

Как определить контрафакт? Масло — это очень сложный сегмент. Даже если банка очень красивая и качественная, чтобы понять, что туда залито, нужны дорогостоящие исследования в лаборатории. Но лучше не покупать масло на маркетплейсах, потому что отследить канал поставок там невозможно. Стоит обращаться в крупные торговые организации, желательно фирменные. Там есть возможность проводить экспертизы, отвечать за качество, и есть, кому предъявить претензии".

Продажи автозапчастей на маркетплейсах в первом полугодии увеличились почти в два раза, сообщал портал retail.ru. Резкий рост аналитики объясняли в том числе изменениями на рынке. Из-за удорожания комплектующих россияне стали чаще интересоваться более дешевыми китайскими аналогами. (Коммерсантъ 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Пермская компания "Моторно" подтвердила соответствие своей продукции российским стандартам качества.

Первый электродвигатель серии Agro успешно прошел процедуру сертификации.

Пермская компания "Моторно" сообщила о прохождении процедуры официальной сертификации своего первого электродвигателя серии Agro, который успешно включен в реестр промышленной продукции Российской Федерации. Данный мотор модели МЭД-10018 получил собственный уникальный реестровый номер — №10748434.

Критерии и порядок отнесения продукции к "русской" регламентированы Постановлением Правительства РФ №719 "О подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации" и





позволяет отечественным производителям получать преференции при госзакупках, субсидиях и для включения в реестр Минпромторга. Это ключевой документ в рамках "национального режима", который стимулирует локализацию производства, чтобы иностранные товары не конкурировали с российскими, например, при закупках госкомпаниями.

Как сообщили в "Моторно", официальная регистрация означает подтверждение высокого уровня локализации производства и соответствия продукции установленным российским стандартам качества.

"Полученная сертификация позволит существенно повысить локализацию отечественных беспилотных воздушных судов (БВС) и обеспечить предприятия, работающие в сферах сельского хозяйства и доставки товаров, качественными российскими компонентами. Уже в ближайшее время планируется пройти аналогичную процедуру сертификации для всей линейки электродвигателей серии Motorno.Agro", - рассказала директор ООО "Моторно" Наталья Лыкова.

Электродвигатель МЭД-10018 характеризуется повышенной энергоэффективностью и долговечностью, что обеспечивает эффективное использование в беспилотниках различного типа и предназначения.

Напомним, малая технологическая компания "Моторно" — участник "Сколково" с этого года и финалист акселерационной программы МТК Пермского края. Также компания воспользовалась региональной мерой поддержки — в 2024 году получила микрозаем "Стартовый". Средства были направлены на приобретение производственного оборудования. В декабре предприятие с рабочим визитом посетил губернатор Пермского края Дмитрий Махонин, который отметил, что количество малых технологических компаний в регионе за последние годы значительно выросло, достигнув практически двукратного увеличения — 136 инновационных производств.

На территории Пермского края для них действуют налоговые и образовательные меры поддержки.

Для справки: Название компании: *Моторно, ООО (ИНН 5906181605)* Адрес: 614014, Россия, Пермский край, Пермь, ул. Чусовская, 26 Телефоны: +73422088417 E-Mail: info@motorno.tech Web: <https://motorno.tech/> Руководитель: *Лыкова Наталья Анатольевна, директор* (INFOline, ИА (по материалам Администрации Пермского края) 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Технологические решения

На заводе "СарыаркаАвтоПром" запущен пилотный ИИ-проект по реагированию на инциденты безопасности (Казахстан).

На крупные промышленные предприятия Казахстана активно внедряют технологии искусственного интеллекта. 25 сентября в Astana Hub прошел Demo Day, организованный QazIndustry при поддержке Министерства промышленности и строительства Республики Казахстан. В ходе мероприятия была утверждена Дорожная карта по внедрению практических решений искусственного интеллекта в производственные процессы крупных предприятий на 2025-2026 годы.



Карта уже демонстрирует свои результаты. Например, на автомобильном заводе ТОО "СарыаркаАвтоПром", входящем в состав группы компаний Allur, запущен пилотный ИИ-проект - оперативный центр реагирования на инциденты безопасности. Современная интеллектуальная платформа анализирует данные с камер, датчиков и IT-систем, что позволяет мгновенно выявлять и фиксировать производственные риски, аварийные ситуации, аномалии в работе оборудования и оперативно устранять их.

"Искусственный интеллект обрабатывает данные в реальном времени. При выявлении отклонений в поведении персонала и работе механизмов система отправляет сигнал о нарушении и запускает процедуру реагирования", - пояснил исполнительный директор ТОО "СарыаркаАвтоПром" Аргулан Майконов.

К примеру, система незамедлительно реагирует на задымления, открытое пламя, падение груза, движение техники вблизи персонала, протечки жидкостей, а также на отсутствие у работников защитных касок и жилетов, остановку оборудования, падение давления воздуха, скопление людей, превышение скорости транспортом, загромождение проходов, аномальные климатические условия.

Помимо этого, на заводе внедрен ряд умных решений, чтобы сделать процессы прозрачными, управляемыми и предсказуемыми.

К примеру, система ERP объединила производство, закупки, склад, финансы и управление персоналом.

С помощью MES (Manufacturing Execution System) управляют производственными операциями в режиме реального времени: принимает и распределяет заказы по цехам и отслеживают этапы производства.

QLS (Quality Leadership System) занимается проверкой качества материалов на входе, фиксирует брак, анализирует его причины и принимает корректирующие меры.

WMS (Warehouse Management System), или "умный" склад, ведет автоматический прием и размещение товаров, онлайн-учет остатков и занимается комплектацией заказов и маршрутов погрузки.

Качество продукции автомобильных заводов играет огромную, критически важную роль, ведь речь идет о безопасности людей - водителей, пассажиров, пешеходов. Для обеспечения контроля качества Allur внедрил Hexagon Toro Performance - лазерное и оптическое 3D-сканирование кузовов и автоматический диагностический комплекс, который проверяет все системы автомобиля перед отгрузкой.

Также на предприятии задействовано более 24 промышленных роботов. Они помогают в сборке, окраске, сварке и подготовке кузовов автомобилей.

Внедрение технологий искусственного интеллекта в работу предприятий в рамках Дорожной карты стало стратегическим решением, направленным на оптимизацию, автоматизацию и повышение эффективности производственных процессов. Теперь контроль всех ключевых процессов происходит в режиме онлайн, сокращены простои и браки, повышена скорость и точность производства, улучшены условия труда, повышена безопасность.

Отметим, в разработке Дорожной карты приняли участие такие ведущие промышленные предприятия страны, как "Allur", "Казахмыс", "Казфосфат", "Qarmet", "Казцинк", "ERG", "АК "Алтыналмас", группа "KAZ Minerals", "Solidcore Eurasia", "Кайнар-АКБ" и "Astana Motors Manufacturing Kazakhstan". Участие столь значимых компаний обеспечило комплексный охват отраслей и позволило создать практическую платформу для системного внедрения современных цифровых решений.

Карта объединяет 41 проект по внедрению ИИ на 11 крупных промышленных предприятиях. В перечень технологий входят компьютерное зрение, предиктивная аналитика, роботизированная техника, беспилотный транспорт, цифровые двойники, Big Data, генеративные ИИ-ассистенты. Такой широкий спектр направлений демонстрирует стратегический подход к цифровой трансформации, направленной на повышение производительности, безопасности и инновационного потенциала предприятий.

Для справки: Название компании: *СарыаркаАвтоПром, ТОО* Адрес: *110006, Республика Казахстан, Костанай, ул. Промышленная, 41* Телефоны: *+77142391001; +7(7142)391002; +7(7142)391003* E-Mail: marketing.sap@list.ru; inform@sap.kz; akhmedova.ds@sap.amh.kz Web: <http://sap.com.kz> Руководитель: *Семейбаев Сырым Сайранбекулы, директор* (Министерство промышленности и строительства Республики Казахстан 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)**Exeed рассказала о пользе водительских ассистентов зимой.**

В холодное время года дорога становится менее предсказуемой. Как рассказали в пресс-службе компании Exeed, в сложных зимних условиях, когда вероятность непредвиденных моментов на трассе особенно высока, особенно полезными становятся интеллектуальные ассистенты водителя ADAS.



Из-за сугробов при движении задним ходом, например, во время выезда из парковочного кармана, велик риск не заметить пешехода или автомобиль в крайней правой полосе. Функция оповещения о перекрестном движении сзади отслеживает боковой трафик и предупреждает о неожиданном препятствии.

Другая частая зимняя проблема: информационные таблички у дорог бликуют в отражении солнца от снега. В такой ситуации будет полезна опция распознавания дорожных знаков. Человеческий глаз медленно адаптируется к резкой смене контраста, тогда как умные датчики уверенно распознают контуры цифр.

Зимой, когда световой день короткий, а сумерки наступают быстро, пригодится функция автоматического включения фар. Датчики фиксируют снижение уровня освещенности и включают оптику, обеспечивая стабильную видимость и позволяя водителю полностью сосредоточиться на дороге. (Коммерсантъ 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Инвестиционные проекты

Инвестиционные проекты

В Татарстане запустили импортозамещающее производство аккумуляторов для машин.

Ежегодно предприятие сможет выпускать до 80 тыс. единиц продукции

Елабужский аккумуляторный завод (ЕАЗ, входит в группу компаний "Кориб") при помощи Фонда развития промышленности (ФРП, координируется ВЭБ.РФ по поручению Минпромторга) запустил импортозамещающее производство аккумуляторов по технологии EFB для легковых и грузовых автомобилей, сообщили в пресс-службе фонда.

"Елабужский аккумуляторный завод запустил серийное производство аккумуляторных батарей по технологии EFB для легковых и грузовых автомобилей. Ежегодно предприятие сможет выпускать до 80 тыс. единиц продукции. Общие инвестиции составили около 157 млн рублей. Из них в виде льготного займа по совместной федерально-региональной программе "Проекты развития" 97,5 млн рублей предоставил федеральный Фонд развития промышленности, 10,8 млн рублей - Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан", - говорится в сообщении.

Уточняется, что EFB - улучшенные аккумуляторные батареи, в которых применяется жидкий электролит. Такие батареи относительно свинцово-кислотных аккумуляторов на 45% быстрее накапливают заряд, имеют повышенную емкость и увеличенный срок службы, а также низкую себестоимость и улучшенные от 30% до 50% показатели пускового тока. EFB-батареи применяют в современных транспортных средствах с насыщенной системой электроники, в частности грузовиках и спецтехнике "Камаз", легковых автомобилях, а также в качестве резервных источников питания при энергоснабжении различных объектов промышленности, электроэнергетики и телекоммуникационной инфраструктуры.

По данным компании, доля иностранных производителей на российском вторичном рынке EFB-аккумуляторов составляет порядка 80%. После выхода на проектную мощность предприятие планирует занять 8% в этом сегменте. Уровень локализации составляет 100%, при производстве используется только отечественное сырье. Завод поставляет аккумуляторы на вторичный рынок России, а также в Абхазию, Азербайджан, Армению, Белоруссию, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан.

"Благодаря фондам развития промышленности ЕАЗ диверсифицировал производство: теперь помимо классических свинцово-кислотных аккумуляторов в нашей линейке есть инновационные батареи для более современных моделей грузовых и легковых автомобилей. Кроме того, на предприятии применяют специальную схему защиты батареи от короткого замыкания и уникальную рецептуру пасты, что позволяет использовать аккумуляторы при температурах до минус 30 градусов без снижения стартерных и емкостных характеристик", - цитирует пресс-служба директора предприятия Марата Байкиева.

О ФРП

ФРП создан в 2014 году по инициативе Минпромторга РФ для модернизации российской промышленности, организации новых производств и обеспечения импортозамещения.

Программы фонда позволяют российским предприятиям получить доступ к льготному заемному финансированию, необходимому для запуска производств уникальных отечественных продуктов, а также аналогов передовых международных разработок.

Высшим органом управления ФРП, принимающим стратегические решения о его деятельности, является наблюдательный совет, который возглавляет глава Минпромторга РФ Антон Алиханов. Госкорпорация ВЭБ.РФ курирует ФРП в части координации его работы в системе институтов развития РФ.

Для справки: Название компании: *Елабужский Аккумуляторный Завод, ООО (ЕАЗ)* Адрес: 423600, Россия, Республика Татарстан, Елабужский муниципальный район, муниципальное образование "город Елабуга", территория ОЭЗ "Алабуга", ул. III-2, строение 17В/1 Телефоны: +7(800)2226306; +78555752212 E-Mail: info@akb-elabuga.ru Web: <http://akb-elabuga.ru> Руководитель: Байкиев Марат Рамилович, исполнительный директор по оперативному управлению (ТАСС 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



В Красноярском крае запустят производство смол для изготовления шин.

В Лесосибирске создадут единственное в России производство фенолтерпеновых смол — сырьевого компонента для шинной промышленности. Фонд развития промышленности края одобрил заем Сибирскому лесохимическому заводу (входит в состав Биохимического холдинга "Оргхим") на 100 млн руб. Предприятие уже освоило технологию и выпускает пробные партии продукции. Новые инвестиции позволят перейти на уровень промышленного производства.



Проект направлен на полное импортозамещение стратегически важного компонента для шинных заводов России. Пока отечественные производители шин почти полностью зависят от поставок фенолтерпеновых смол из-за рубежа. Новая производственная линия позволит укрепить технологический суверенитет российской промышленности.

"Создание собственного производства фенолтерпеновых смол — важный шаг в развитии химической отрасли Красноярского края и всей шинной промышленности России. Запуск проекта позволит обеспечить российских производителей качественным отечественным сырьём, создаст новые рабочие места и увеличит налоговые поступления в бюджет. Это соответствует стратегическим задачам повышения промышленного потенциала региона", — отметил министр промышленности и торговли Красноярского края Максим Ермаков.

За счет средств господдержки завод закупит современное российское оборудование, модернизирует производственные площади и приобретет сырье.

Выйти на серийное производство мощностью 120 т продукции в год планируют уже в 2026-м. За четыре года предприятие намерено занять более половины российского рынка фенолтерпеновых смол.

"Это знаковый проект для всего российского химического комплекса. Мы создаем не просто новое производство, а целую компетенцию, которой до сих пор не было в стране. Мы готовы наращивать объемы, чтобы полностью закрыть потребности отечественных производителей шин", — подчеркнул генеральный директор БХХ "Оргхим" Николай Ходов.

Общий объем инвестиций в проект составляет 126,6 млн руб., из которых 26,6 млн — собственные средства предприятия. Проект соответствует целям нацпроекта "Новые материалы и химия" и государственным приоритетам, включая программу технологического суверенитета и перечень критической промышленной продукции Минпромторга России.

Для справки: Название компании: *Управляющая компания Биохимического холдинга Оргхим, АО (ИНН 5256038700)* Адрес: 603950, Россия, Нижегородская область, Нижний Новгород, ул. Белинского, 55А Телефоны: +78312597747; +78312020279 E-Mail: info@orgkhim.com Web: <https://orgkhim.com/> Руководитель: Ходов Николай Владимирович, генеральный директор; Цебулаев Виктор Алексеевич, председатель Совета директоров

Для справки: Название компании: *Сибирский лесохимический завод, АО* Адрес: 662544, Россия, Красноярский край, Лесосибирск, Южный промышленный узел 12/56 Телефоны: +7(39145)63601; +7(39145)63939 E-Mail: slkhz@orgkhim.com (РосБизнесКонсалтинг 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Инвестпрограмма "Соллерса" на 2022-2028 годы вырастет до 35 млрд рублей.

Инвестпрограмма российской автомобилестроительной группы "Соллерс", направленная на локализацию и запуск новых продуктов, в 2022-2028 годах включительно составит 35 млрд рублей, примерно половина из которых уже будет вложена до конца текущего года, сообщил гендиректор "Соллерса" Николай Соболев журналистам.



Год назад, на Sollers Product Day топ-менеджеры "Соллерса" заявляли, что инвестиции в локализацию и запуск новых продуктов в 2022-2026 годах составят 20,5 млрд рублей. На тот момент из этого объема, значительную часть которого планировалось профинансировать за счет льготных займов Фонда развития промышленности (ФРП), была профинансирована примерно треть.

Как сообщил журналистам Соболев, к концу 2025 года инвестпрограмма группы "подкорректировалась в большую сторону". "Инвестпрограмма сейчас, если считать с начала наших инвестиций в 2022 году по 2028 год - более 35 млрд рублей, и она еще будет изменяться. Примерно половина из этой инвестиционной программы будет освоена на конец 2025 года - то есть, плюс-минус 19 млрд рублей", - сообщил гендиректор "Соллерса".

Он отметил, что инвестиционная программа группы может уточняться, но около 40% от заявленного на три следующих года объема инвестиций планируется сделать в 2026 году. Источниками финансирования останутся займы ФРП и собственные средства компании. "Мы рассчитываем, что на средства ФРП из общего объема



инвестпрограммы придется порядка 60-70%, остальное - собственные средства. Конвенциональные заемные средства мы стараемся не использовать, но кредитные линии на те проекты, где финансирование по линии ФРП невозможно по той или иной причине, у нас есть", - уточнил Соболев.

Приоритетами "Соллерса" остается локализация с сокращением производственных затрат и уходом от валютных рисков. При этом, как отметил Соболев, запускаемые группой продукты в сегментах коммерческих автомобилей и пикапов (модельные ряды УАЗ и Sollers) сейчас соответствуют требованиям по локализации в баллах, которые закреплены в 719 постановлении правительства.

Одно из главных направлений для инвестиций "Соллерса" - развитие производственной площадки УАЗа. Группа ранее заявляла о намерении направить на эти цели в ближайшие годы не менее 18 млрд рублей.

"Из крупных проектов, которые мы там реализовали в последнее время - создание производства компонентов систем безопасности. Мы первыми организовали производство полностью локализованного руля с подушкой безопасности, блоков управления системой безопасности, блоков управления двигателем. Это суперсовременное производство, которое уже выпускает продукцию. Кроме того, крупный инвестиционный проект - создание нового штамповочного производства в Ульяновске, которое мы запускаем в начале следующего года. Есть несколько еще инфраструктурных проектов", - рассказал Соболев.

"Соллерс" планирует продолжить расширение модельного ряда, в том числе за счет запуска в производство в 2026 году в Ульяновске ранее анонсированного рамного внедорожника.

"У нас уже есть три пикапа (ST6, ST8, ST9 на базе технологий китайского JAC - ИФ), и в конце II квартала следующего года мы собираемся запускать производство нового внедорожника Sollers. Также, помимо инфраструктуры, мы инвестируем в продукты - в следующем году вы увидите обновленные "УАЗ Патриот" и "УАЗ Пикап" с новым двухлитровым локализованным дизельным двигателем, с локализованными шестиступенчатой коробкой передач, с электромеханической коробкой передач", - добавил глава компании.

Для справки: Название компании: СОЛЛЕРС, ПАО (SOLLERS) Адрес: 119285, Россия, Москва, Киевское МЖД, 5-й км, 1, стр. 1, 2, БЦ "Виктори Парк Плаза" Телефоны: +74952283045 E-Mail: info@sollers-auto.com Web: <http://www.sollers-auto.com/ru> Руководитель: *Ширинов Адиль Шамилович, председатель Совета директоров; Соболев Николай Александрович, генеральный директор* (Интерфакс 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

От атома до аккумуляторов: как Россия выстраивает новую энергетику. "Ведомости". 10 декабря 2025

Развитие этого направления нужно стране для формирования новых источников экономического роста

В канун Нового года на востоке Калининградской области откроется новый гигантский производственный комплекс - гигафабрика по производству литийонных систем накопления электроэнергии полного цикла.

С этим событием связаны значимые планы развития инновационных секторов региональной экономики, отмечает представитель ГК "Росатом". Предприятие возводится на востоке области, где нужны рабочие места, а также связанные со стабильной работой уверенность и социальная обустроенность, объясняет он.

Название "гигафабрика" выбрано не случайно - оно отражает масштаб и амбициозность данного проекта, продолжает представитель госкорпорации. Это будет крупный производственный комплекс, способный обеспечить массовое производство высокотехнологичной продукции.

Он отмечает: создание гигафабрики в России - это не только шаг к развитию отечественной промышленности, но и важный аспект в сфере энергетической безопасности. "Впервые в России мы получим полностью локализованное, суверенное производство литийонных накопителей - критически важного компонента для транспортной, энергетической и промышленной независимости страны", - говорит представитель "Росатома".

Таким образом, реализация данного проекта открывает новые горизонты для российской экономики и подчеркивает стремление страны к технологическому прогрессу и устойчивому развитию, резюмирует он.

Батареи для нового транспорта

Строительство гигафабрики под Неманом ведет отраслевой интегратор "Системы накопления энергии" (входит в топливный дивизион госкорпорации "Росатом"). Это шаг корпорации в сторону развития неядерных бизнесов, среди которых важнейшим являются системы накопления энергии, говорится в ее стратегии.

Предприятие в Калининградской области станет гигафабрикой с 2,5 км - это как 28 футбольных полей - технологических линий. Скорость производства на гигафабрике составит "1 ячейка" в секунду, согласно данным "Росатома".

Параллельно в Москве на площадке в Красной Пахре активно ведется сооружение еще одной гигафабрики, ввод в эксплуатацию которой запланирован на сентябрь 2026 г.



РОСАТОМ



Совокупная мощность двух гигафабрик к концу 2026 г. составит около 8 ГВт ч в год, уровень автоматизации процессов - более 90%. В регионах будет создано более 2500 рабочих мест, а в перспективе, с учетом развития смежных направлений, их количество увеличится примерно до 3000.

"Запуск гигафабрик станет ключевым драйвером развития российского рынка электромобилей, - рассказывает представитель "Росатома". - Сегодня стоимость батареи формирует до половины цены электромобиля. На гигафабриках будет сформирована полная замкнутая технологическая цепочка: от добычи необходимых металлов и производства сырья до готовых высокотехнологичных продуктов".

Это позволит обеспечить автопроизводителей современными тяговыми аккумуляторными батареями внутри страны, снизить себестоимость и сделать электротранспорт, от легковых автомобилей до электробусов, спецтехники и речных судов, более доступным для российских компаний и конечных потребителей, отмечает она.

Кроме того, появление гигафабрик создаст в стране новую высокотехнологичную отрасль, генерирующую спрос на сопутствующие продукты - от материалов и электроники до программного обеспечения, продолжает представитель отраслевого интегратора "Росатома". Отрабатывшие промышленный ресурс аккумуляторы, по ее словам, получают "вторую жизнь" в городской инфраструктуре - они будут интегрированы в системы автономного питания светофоров, умных остановок, зарядных станций, систем уличного освещения и других элементов умного города.

"Это не только повысит эффективность использования ресурсов, но и внесет прямой вклад в повышение надежности и энергоэффективности городского хозяйства", - уверена представитель госкорпорации.

Наконец, предприятия будут производить системы накопления энергии (ESS) - эти системы считаются ключевым элементом перехода к зеленой и цифровой энергетике. Их внедрение охватывает как промышленные объекты, так и городскую инфраструктуру: аккумуляторные станции используются для стабилизации электросетей, интеграции возобновляемых источников и обеспечения автономного электроснабжения.

Наука для будущего

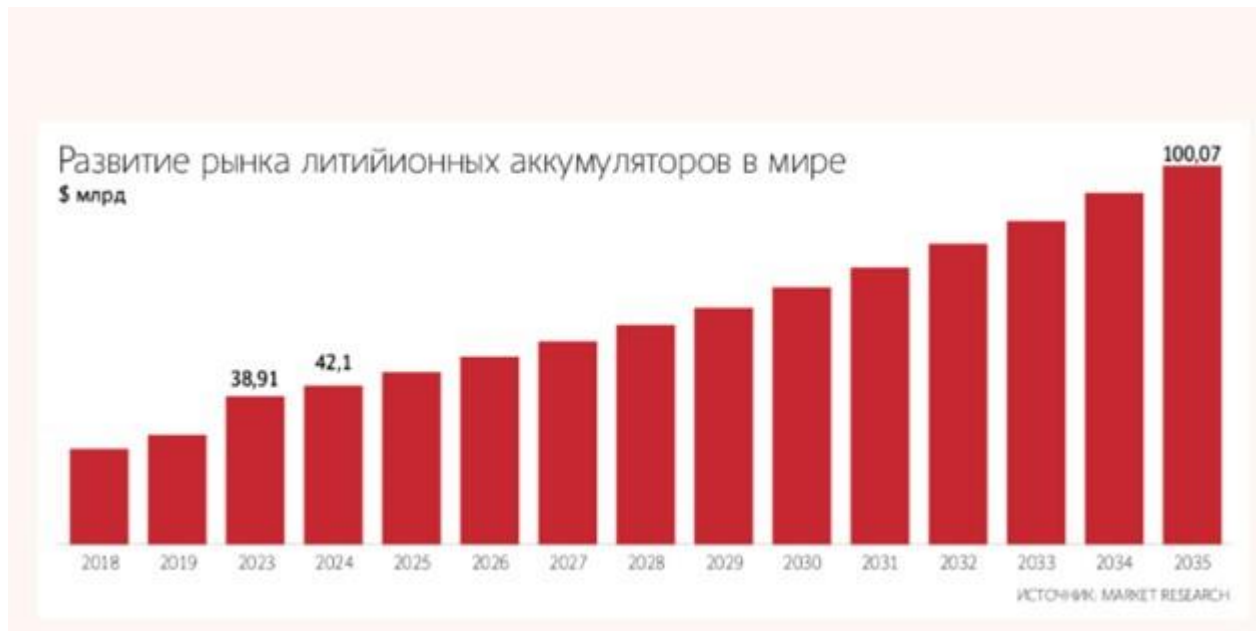
Развитие производства аккумуляторов является частью более широкой стратегии государства - нацпроекта "Новые атомные и энергетические технологии". Официально стартовавший в 2025 г. нацпроект ставит цель к 2030 г. создать современную, устойчивую и технологически независимую энергетическую систему. Идея нацпроекта в том, что страна должна владеть всеми ключевыми звеньями цепочки - от атомного топлива и реакторов до технологий накопления и распределения энергии.

При этом атомный фундамент в новой экономике остается критически важным: у России большой задел в этой области - например, наша страна является мировым лидером в технологии реакторов на быстрых нейтронах, согласно данным Всемирной ядерной ассоциации.

Для изучения технологий в энергетике в Димитровграде Ульяновской области сооружается многоцелевой быстрый исследовательский реактор (МБИР).

"Экспериментальные и технологические возможности нового исследовательского реактора позволят существенно расширить направления изучений в обоснование решений двухкомпонентной атомной энергетики и замыкания топливного цикла", - рассказывает представитель госкорпорации. Исследования на базе МБИРа также помогут ускорить создание безопасных атомных энергетических установок четвертого поколения, включая реакторы на быстрых нейтронах с замыканием топливного цикла и тепловые реакторы малой и средней мощности.

МБИР подходит для широкого спектра работ в области неэнергетического применения, например испытаний в области фундаментальной и прикладной физики, усовершенствования технологии наработки изотопов и модифицированных материалов, согласно данным "Росатома".



Он называет гигафабрики, исследовательские реакторы вроде МБИРа, собственные центры аддитивных технологий и цифровые двойники АЭС элементами одной большой экосистемы. В ней атомная энергия дает надежную, безуглеродную базовую генерацию, а системы накопления энергии и литийионные аккумуляторы, производимые на гигафабриках, позволяют хранить и перераспределять эту энергию, обеспечивая гибкость сети и интеграцию возобновляемых источников, уверен представитель "Росатома".

Доля атомной энергии в общем производстве электроэнергии в стране растет: к 2045 г. она по планам правительства должна быть увеличена с нынешних 19 до 25%.

Увеличение доли возобновляемых источников энергии (ВИЭ) - одна из задач нацпроекта "Энергетика". По данным Банка России, в 2024 г. доля ВИЭ составляет порядка 2,3% в общем энергобалансе страны, на солнце и ветер приходится около 1,8%. В 2030 г. планируется достичь независимости от импорта в этой сфере на уровне 90%.

Работы в этой области уже ведутся. Так, компания "Энкор" разрабатывает гетероструктурные фотоэлектрические преобразователи, эффективность которых превышает 25%. Суть технологии - в комплексном воздействии физическими и химическими методами на низкоомные кремниевые пластины. В итоге удаляются нежелательные примеси, дефекты пластин, повышаются их ключевые характеристики, что в итоге ведет к увеличению КПД готовой продукции.

Для справки: Название компании: Государственная корпорация по атомной энергии Росатом (ИНН 7706413348)
 Адрес: 119017, Россия, Москва, ул. Большая Ордынка, 24 Телефоны: +74999494535; +74999494412; +74999494634; +74999494221 E-Mail: info@rosatom.ru; press@rosatom.ru Web: <https://rosatom.ru> Руководитель: Лихачев Алексей Евгеньевич, генеральный директор; Кириенко Сергей Владиленович, Председатель наблюдательного совета

Для справки: Название компании: РЭНЕР, ООО (ИНН 5410043399) Адрес: 109316, Россия, Москва, Волгоградский проспект, ОЭЗ Технополис Телефоны: +74999494400 E-Mail: renera@rosatom.ru; AVGoryaev@rosatom.ru; info@renertech.ru Web: <https://www.renera.ru> Руководитель: Михайлова Анастасия Евгеньевна, генеральный директор

Для справки: Название компании: ЭнКОР Групп, ООО Адрес: 236006, Россия, Калининградская область, Калининград, ул. Театральная, 35, лит. ЛШ, офис 312 Телефоны: +74012640071 E-Mail: info@encore-pv.com Web: <https://encore-pv.com/ru-production-complex> Руководитель: Тарасов Виктор Сергеевич, директор (Ведомости 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Легковое автомобилестроение

РФ

"АвтоВАЗ" сообщил о падении продаж Lada в России за 11 месяцев на 27%.

"АвтоВАЗ" в январе-ноябре 2025 года снизил продажи Lada на российском рынке на 27%, до 304 841 машины, сказано в презентации главы компании Максима Соколова на отчетной конференции профсоюза.

"АвтоВАЗ" не раскрывал данные о своих продажах с весны.

По данным "Автостата", продажи легковых Lada в России в январе-ноябре 2025 года упали на 25,3%, до 298,4 тысячи штук. Доля рынка бренда снизилась до 25,1% с 27,6% годом ранее.

В 205 году, в течение которого "АвтоВАЗу" из-за слабого авторынка пришлось снижать план выпуска Lada с изначальных 500 тысяч единиц до 300 тысяч плюс-минус 10%, компания, как сообщал ранее Соколов, рассчитывает продать в России в общей сложности 350 тысяч легковых и легких коммерческих автомобилей.



Для справки: Название компании: *АВТОВАЗ, АО (ИНН 6320002223)* Адрес: 445024, Россия, Самарская область, Тольятти, Южное шоссе, 36 Телефоны: +78482739295; +7(800)2005232 E-Mail: avtovaz@vaz.ru Web: <http://info.avtovaz.ru> Руководитель: Мантуров Денис, председатель Совета директоров; Соколов Максим Юрьевич, президент (Интерфакс 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"АвтоВАЗ" сохранит безубыточность четвертый год подряд.

Финансовые итоги 2025 г. будут для группы "АвтоВАЗ" безубыточными четвертый год подряд, рассказал в интервью "Ведомостям" президент "АвтоВАЗа" Максим Соколов.

"Год еще не закончился. Пока могу только в целом сказать, что финансовые итоги 2025 г. будут для группы "АвтоВАЗ" безубыточными четвертый год подряд. Речь идет о росте выручки во втором полугодии, которая является основой для расчета и других значимых показателей – операционной и чистой прибыли, а также инвестпрограммы на будущий период. А она, напомню, в 2026 г. ожидается практически на уровне 2025 г. – 42 млрд руб.", – сказал Соколов.

По его словам, основные вложения компании в 2025 г. пойдут на запуск производства кроссовера Lada Azimut, выпуск Niva Legend с новым более мощным двигателем объемом 1,8 л, новых двигателей с увеличенной до 120 л. с. и 132 л. с. мощностью, а также проект по производству ШРУСов (шарнир равных угловых скоростей. т. н. "граната") и другие производственные и промышленные проекты.

Говоря об объеме долга компании в текущем году, Соколов отметил, что сократить его не позволила масштабная инвестпрограмма, при этом уровень заимствований вырос не критично. Он находится в тех параметрах, когда есть определенный баланс между необходимостью поддержания высоких темпов инвестиций и большими процентными расходами в связи с ключевой ставкой, пояснил топ-менеджер.

Долг "АвтоВАЗа" по состоянию на начало года составлял, по разным оценкам, порядка 100 млрд руб.



Для справки: Название компании: *АВТОВАЗ, АО (ИНН 6320002223)* Адрес: 445024, Россия, Самарская область, Тольятти, Южное шоссе, 36 Телефоны: +78482739295; +7(800)2005232 E-Mail: avtovaz@vaz.ru Web: <http://info.avtovaz.ru> Руководитель: Мантуров Денис, председатель Совета директоров; Соколов Максим Юрьевич, президент (Ведомости 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"АвтоВАЗ" отзывае 33 450 автомобилей Lada Granta для проверки.

"АвтоВАЗ" объявил отзыв 33 450 автомобилей Lada Granta, реализованных с 6 июня по 12 декабря 2025 г. Об этом сообщили в Росстандарте.





В рамках кампании дилеры проведут диагностику одного из функциональных узлов автомобиля, чтобы исключить риск ослабления его крепежного элемента. При необходимости узел заменят. Все работы должны провести бесплатно.

Владельцев уведомят письмами или по телефону с приглашением доставить автомобиль в ближайший дилерский центр.

22 октября сообщалось, что "АвтоВАЗ" отзывает 8000 Lada Xray для дооснащения системой вызова экстренных оперативных служб. Отмечалось, что временный выпуск автомобилей, не оснащенных СВЭОС был предусмотрен решением комиссии Таможенного союза.

Для справки: Название компании: *АВТОВАЗ, АО (ИНН 6320002223)* Адрес: 445024, Россия, Самарская область, Тольятти, Южное шоссе, 36 Телефоны: +78482739295; +7(800)2005232 E-Mail: avtovaz@vaz.ru Web: <http://info.avtovaz.ru> Руководитель: Мантуров Денис, председатель Совета директоров; Соколов Максим Юрьевич, президент (Ведомости 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Автопремиум вырос впервые за год, лидирует Exeed.

По данным агентства "Автостат", в октябре 2025 года российский рынок премиальных автомобилей первый раз за минувшие 12 месяцев показал рост: было продано 17,6 тысячи новых машин, что на 13% больше результата октября 2024 года. Позитивная динамика в сегменте не фиксировалась с ноября прошлого года, а доля премиум-класса поднялась выше 10% (до 10,6%) впервые с весны 2024-го. Аналитики связывают всплеск спроса с изменениями в расчете утилизационного сбора, которые вступили в силу 1 декабря. Новые правила затронули ввозимые автомобили мощностью от 160 л.с., что, по оценкам экспертов, могло стимулировать рост продаж в октябре.

Лидером премиального сегмента по итогам месяца стал Exeed: бренд реализовал 2 863 автомобиля и сохранил первое место в рейтинге, несмотря на снижение объема продаж на 16% относительно прошлого октября. Далее следует BMW с 2 344 проданными машинами, +44% к октябрю 2024 года. Третью позицию занял Tank — 2 296 автомобилей, что на 17% ниже прошлогоднего результата. В пятерку лидеров также вошли Hongqi (1 698 шт.; +97%) и Voyah (1 576 шт.; +187%). Более тысячи премиальных автомобилей реализовали Lixiang (1 439 шт.; -40%) и Mercedes-Benz (1 258 шт.; +45%). (Коммерсантъ 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Глава "Автоваза" считает, что рынок РФ может запустить мощности компании на 100%.

Для этого его объем не должен превышать 2-2,2 млн машин в год, указал Максим Соколов

Объем российского автомобильного рынка на уровне от 2 млн до 2,2 млн машин в год за горизонтом 2030 года может задействовать имеющиеся мощности "Автоваза" на полную. Об этом сообщил в интервью "Ведомостям" глава компании Максим Соколов.

"Если брать историческую долю компании на уровне 25%, максимум 30%, то весь рынок в таком случае не должен превышать 2-2,2 млн легковых автомобилей в год. Думаю, где-то за горизонтом 2030 года мы к этому можем прийти", - отметил он, отвечая на вопрос о потенциальном объеме российского рынка для использования мощностей компании на полную.

Соколов добавил, что "Автоваз" может обеспечивать выпуск в комфортном режиме двухсменной работы порядка 600-650 тыс. автомобилей в год на площадках в Тольятти и Ижевске. Кроме того, компания имеет в резерве партнерский завод в Санкт-Петербурге.

По его словам, "Автоваз" рассчитывает на выпуск не менее 400 тыс. машин в 2026 году. Такие модели автомобилей, как Lada Iskra и Lada Azimut, во второй половине года "займут достойное место на рынке". При этом объем продаж и выпуска новых автомобилей во многом будет зависеть от ключевой ставки и мер господдержки спроса, отметил глава "Автоваза".

Говоря о бывшем акционере и бывшем владельце петербургского завода "Автоваза" - Renault и Nissan соответственно, - Соколов отметил, что чем больше времени проходит от февраля 2022 г., тем меньше вероятность возвращения этих иностранных компаний в Россию. Среди причин глава компании назвал развитие площадок бывших партнеров и увеличение тем самым стоимости возврата в страну.



Для справки: Название компании: *АВТОВАЗ, АО (ИНН 6320002223)* Адрес: 445024, Россия, Самарская область, Тольятти, Южное шоссе, 36 Телефоны: +78482739295; +7(800)2005232 E-Mail: avtovaz@vaz.ru Web: <http://info.avtovaz.ru> Руководитель: Мантуров Денис, председатель Совета директоров; Соколов Максим Юрьевич, президент (ТАСС 10.12.25)


[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Президент "АвтоВАЗа" назвал маловероятным возвращение Renault и Nissan.

Чем больше времени проходит от февраля 2022 г., тем меньше вероятность того, что французский автоконцерн Renault и японский автопроизводитель Nissan вернутся в Россию, заявил президент "АвтоВАЗа" Максим Соколов в интервью "Ведомостям".

Он объяснил, что все больше инвестиций вкладывается в развитие площадок бывших партнеров, увеличивая стоимость возврата для них.

Соколов отметил и геополитический фактор. Он напомнил, что недавно Renault была включена в России в санкционный список в числе европейских компаний, связанных с военно-промышленным комплексом.

17 сентября стало известно, что Роспатент выдал предварительный отказ Renault в регистрации товарного знака в России. В июне первый зампреда правительства РФ Денис Мантуров в интервью РБК отмечал, что, учитывая недружественные действия Renault по отношению к России, все идет к тому, что компания не вернется на рынок страны.

В феврале 2023 г. "АвтоВАЗ" закрыл сделку по покупке бывшего завода Nissan в Санкт-Петербурге. Ранее она была одобрена правительством России. В феврале 2024 г. "Автозавод Санкт-Петербург" вернулся в собственность государства, а именно в собственность подведомственного Минпромторгу Научно-исследовательского автомобильного и автомоторного института (НАМИ).



Для справки: Название компании: АВТОВАЗ, АО (ИНН 6320002223) Адрес: 445024, Россия, Самарская область, Тольятти, Южное шоссе, 36 Телефоны: +78482739295; +7(800)2005232 E-Mail: avtovaz@vaz.ru Web: <http://info.avtovaz.ru> Руководитель: Мантуров Денис, председатель Совета директоров; Соколов Максим Юрьевич, президент (Ведомости 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

В РФ продажи рамного внедорожника Sollers S9 начнутся в III квартале 2026 года.

Параллельно готовится производственная площадка в Ульяновске

Продажи в России рамного внедорожника Sollers S9 начнутся в течение третьего квартала 2026 года, при этом производство автомобиля запланировано на первую половину года. Об этом сообщили ТАСС в пресс-службе автопроизводителя.

"Да, мы это подтверждаем. Сейчас предсерийные автомобили проходят испытания, параллельно готовится производственная площадка в Ульяновске", - сказали в пресс-службе.

"Запуск производства ожидается в первой половине 2026 года", - добавили в компании.

Ранее сообщалось, что запуск модели в 2026 году будет осуществлен по полному производственному циклу с минимальным временным интервалом между этапами, включая организацию штамповки кузовных элементов на Ульяновском автозаводе.



Для справки: Название компании: СОЛЛЕРС, ПАО (SOLLERS) Адрес: 119285, Россия, Москва, Киевское МЖД, 5-й км, 1, стр. 1, 2, БЦ "Виктори Парк Плаза" Телефоны: +74952283045 E-Mail: info@sollers-auto.com Web: <http://www.sollers-auto.com/ru> Руководитель: Ширинов Адиль Шамилович, председатель Совета директоров; Соболев Николай Александрович, генеральный директор (ТАСС 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

АвтоВАЗ вернется к полному режиму работы с 1 января.

С 1 января 2026 г. АвтоВАЗ готов вернуться к полному режиму работы. Об этом в своем Телеграм-канале написал мэр Тольятти Илья Сухих. Напомним, тольяттинский автозавод перешел на четырехдневную работу в октябре 2025 года. По словам президента компании Максима Соколова, благодаря этой мере в следующем году компании удастся избежать большого скопления машин Lada на складах.



Для справки: Название компании: АВТОВАЗ, АО (ИНН 6320002223) Адрес: 445024, Россия, Самарская область,



Тольятти, Южное шоссе, 36 Телефоны: +78482739295; +7(800)2005232 E-Mail: avtovaz@vaz.ru Web: <http://info.avtovaz.ru> Руководитель: Мантуров Денис, председатель Совета директоров; Соколов Максим Юрьевич, президент (Волга Ньюс 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Exeed назвал самые популярные модели в России.

По итогам ноября 2025 года компания Exeed реализовала в России 2185 автомобилей. Тройку лидеров возглавил среднеразмерный кроссовер TXL (785 ед.), за ним расположились кросс-купе RX (475 ед.) и гибридный кроссовер Exlantix ET (465 ед.), сообщили в пресс-службе компании.

Мировые продажи Exeed выросли на 27% и составили 12 тыс. ед., установив новый рекорд в истории компании. За 11 месяцев текущего года продажи достигли 109,5 тыс. единиц, демонстрируя рост на всех ключевых рынках.

По данным агентства "Автостат", в октябре 2025 года российский рынок премиальных автомобилей первый раз за минувшие 12 месяцев показал рост: было продано 17,6 тыс. (+13% год к году). Лидером премиального сегмента по итогам месяца стал Exeed: бренд реализовал 2863 автомобиля и сохранил первое место в рейтинге, несмотря на снижение объема продаж на 16% относительно прошлого октября. (Коммерсантъ 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

BAIC остановил производство двух моделей в России. Мы узнали, в чем дело.

BAIC остановил сборку моделей X7 и X55 в России

В России в 2026 году завершатся продажи двух моделей BAIC — X7 и X55, которые не имеют полноприводных модификаций, сообщила Autonews.ru пресс-служба бренда. Сборка этих автомобилей остановлена, рассказал Autonews.ru источник на заводе "Автотор", где выпускают BAIC.

Китайская марка объяснила снятие моделей с производства новой стратегией бренда и актуализацией линейки.

"В рамках новой стратегии бренда мы актуализируем наш продуктовый портфель на российском рынке. В дальнейшем акцент будет сделан на полноприводных кроссоверах серии X и внедорожниках серии BJ", — пояснила Autonews.ru директор департамента маркетинга АО "БМР" ("БАИК Моторс Рус") Оксана Павлычева.

Представители марки также отметили, что BAIC X7 уже имеет преемника в России: BAIC X75 является новым поколением модели, доступен в продаже и будет дополнен полноприводной версией в 2026 году.

BAIC в ноябре анонсировал появление на российском рынке в 2026 году двух новых моделей — гибридного внедорожника BJ30, а также BJ41. А в 2027-м в России также появится обновленная линейка кроссоверов X-серии — тоже с гибридными моторами и полным приводом. (РосБизнесКонсалтинг 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Кроссовер Exeed Exlantix ET получил новый вариант интерьера в РФ.

Гибридный кроссовер Exeed Exlantix ET начали предлагать на российском рынке с новым исполнением интерьера в оттенках коричневого. Такой цвет гармонирует с кожей наппа, алькантарой, мягкими панелями и металлическими акцентами, отметили в пресс-службе компании. Модель с новым цветом салона уже поступает в официальные дилерские центры Exeed. Прежде она была доступна с отделкой интерьера только в темном или светлом оттенках.

Силовая установка гибридного кроссовера включает два электродвигателя, 1,5-литровый турбодвигатель и генератор, обеспечивая разгон 0–100 км/ч за 4,8 сек и пиковую мощность в 469 л.с. Батарея на 40 кВтч позволяет проехать до 180 км на электричестве, а суммарный запас хода достигает 1180 км.





В оснащение автомобиля входит панорамная крыша, климат-контроль для второго ряда, вентиляция и массаж сидений, режим "нулевой гравитации" для пассажирских кресел. Exeed Exlantix ET оснащен 30 интеллектуальными ассистентами водителя и более чем 20 датчиками, камерами и сонарами. Кроссовер адаптирован к российским условиям: предусмотрена антикоррозийная защита и "зимний пакет", который включает обогревы всех сидений, руля, лобового стекла и зеркал. (Коммерсантъ 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"АГР" объявил о наборе персонала на бывший завод General Motors в Петербурге.

Холдинг "АГР" (AGR Automotive Group) в своем Telegram-канале объявил о массовом наборе персонала на бывший завод General Motors в Шушарах. Компании требуются переводчики с китайского языка, механики, операторы сборочных линий и другие специалисты с зарплатой от 95 до 170 тысяч рублей.



Этот шаг подтверждает планы по возобновлению производства автомобилей на законсервированной с 2015 года площадке. Выпуск машин здесь планируется начать в начале 2026 года.

Группа "АГР" уже имеет опыт ревитализации бывших иностранных активов: петербургский завод в промзоне "Каменка" — бывшее предприятие Hyundai, где уже выпускаются автомобили под брендом Solaris.

Ранее "Ъ Северо-Запад" сообщал, что по итогам ноября в РФ было зарегистрировано 4113 новых автомобилей Solaris, собранных на "Автозаводе АГР". По информации Автостата, это второй случай, когда марке за месяц удалось реализовать в стране больше 4 тыс. машин.

Для справки: Название компании: *АГР, ООО (AGR Automotive Group, ранее Фольксваген Груп Рус, ООО)* Адрес: 248926, Россия, Калужская область, Калуга, ул. Автомобильная, 1 Телефоны: +74957758888 E-Mail: agr.hotline@agr.auto Web: <https://agr.auto/> Руководитель: Калицев Алексей Владимирович, генеральный директор (Коммерсантъ 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Ясесоо удлинила кроссовер J6 для российского рынка.

Компания Ясесоо анонсировала скорый дебют кроссовера J6 в России и поделилась подробностями о модели. Ее не только переименовали (изначально анонсировали как J5), но и сделали крупнее. Длина кроссовера выросла с 4380 до 4509 мм, а колесная база увеличилась на 10 мм — до 2620 мм. Ширина и высота остались прежними — 1860 мм и 1650 мм соответственно.

Заявлено, что Ясесоо J6 сможет преодолевать брод глубиной до 600 мм, угол въезда составляет 20°, съезда — 30°. В салоне предусмотрено более 35 мест для хранения вещей, объем багажника достигает 1180 л, платформа на крыше позволяет размещать груз до 75 кг. В список оснащения входят панорамного обзора (540°) и 19 интеллектуальных ассистентов ADAS.



Отмечается, что Ясесоо J5 адаптирован для поездок с домашними животными. Для питомцев предусмотрен специальный набор аксессуаров, система климат-контроля настраивается на "Режим питомцев", а сидения покрыты гипоаллергенным материалом, устойчивым к износу от когтей. Сроки старта продаж и цены пока не уточняются. (Коммерсантъ 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Toyota зарегистрировала четыре товарных знака в России.

В их число вошли Alphard, Celica, Carina, а также Vellfire

Японская корпорация Toyota, ушедшая из России, зарегистрировала четыре товарных знака в РФ, выяснил корреспондент ТАСС.

Среди зарегистрированных товарных знаков - Alphard, Celica, Carina, а также Vellfire. Заявки на регистрацию знаков были поданы в Федеральную службу по интеллектуальной собственности (Роспатент) в марте 2025 года и ноябре 2024 года из Японии. Товарные знаки регистрируются по классу № 12 международной классификации товаров и услуг (МКТУ), который включает, в том числе, различные виды автомобилей.

Дата истечения действия товарных знаков Alphard и Celica - 31 марта 2035 года, у знака Carina - 18 марта 2035 года и у товарного знака Vellfire - 5 ноября 2034 года, следует из данных службы.

Ранее компания зарегистрировала до 31 марта 2035 года товарный знак Land Cruiser Prado.

Японская корпорация Toyota с 2022 года подала в Роспатент 86 заявок на регистрацию товарных знаков в РФ.

В сентябре 2022 года Toyota заявила о прекращении производства автомобилей на своем предприятии в Санкт-Петербурге. Завод компании был рассчитан на выпуск 100 тыс. машин в год. (ТАСС 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Exeed раскрыла цены кроссовера RX 2025 года выпуска.

Российское представительство марки Exeed опубликовало прайс-лист с ценами на модель RX 2025 года выпуска (без учета акций и выгод). Автомобиль по-прежнему предлагается в трех комплектациях.



В стартовой версии Urban кроссовер RX текущего года выпуска обойдется в 4,8 млн рублей. В этой модификации автомобиль имеет двухлитровый 197-сильный турбодвигатель в сочетании с семиступенчатой роботизированной трансмиссией.

Более дорогим исполнениям RX положен двухлитровый турбомотор мощностью 249 л.с. в связке с восьмиступенчатым автоматом. Привод во всех случаях полный. "Средняя" версия Premium обойдется в 5,1 млн рублей, а топовая Flagship — в 5,35 млн рублей. Относительно кроссовера 2024 года выпуска цены во всех комплектациях выросли на 250 тыс. рублей. (Коммерсантъ 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Дивиденды-2025 "Соллерса" будут определены с учетом инвестпрограммы и отношения долг/EBITDA.

Вопрос о возможности выплаты "Соллерсом" дивидендов за 2025 год будет традиционно решаться с учетом инвестпрограммы и комфортного соотношения чистый долг/EBITDA, утверждаемого ежегодно в конце января. У компании достаточно и нераспределенной прибыли, сообщил журналистам ее гендиректор Николай Соболев.

"Соллерс" в 2023 году вернулся к выплате дивидендов после десятилетнего перерыва. Компания выплачивала за 2022 год, 2023 год и 2024 год по 45,39 рублей, 89 рублей и 70 рублей на акцию соответственно. Дивидендность последней выплаты (за 2024 год) составила порядка 10%.





За три года компания направила на дивиденды в общей сложности 6,4 млрд рублей, в том числе 1,4 млрд рублей в 2023 году, 2,8 млрд рублей в 2024 году и 2,2 млрд рублей в 2025 году.

Как сообщил журналистам Соболев, вопрос о возможности выплаты дивидендов за 2025 год будет решаться в следующем году с учетом соотношения чистого долга к EBITDA и инвестпрограммы. Ее компания оценивает в 2022-2028 годах примерно в 35 млрд рублей, из которых половина уже проинвестирована.

"У нас достаточно, конечно, нераспределенной прибыли. По нашей политике, совет директоров до конца января определяет комфортное соотношение долга к EBITDA, при котором дивиденды могут выплачиваться, но опять же - исходя из самого размера долга, исходя из инвестиционной программы, которая у нас существенная. Мы вкладываем существенные средства, чтобы стать лидерами рынка, и свои амбиции не меняем - подтверждаем их. Поэтому все будет зависеть от результата", - сказал Соболев, отвечая на вопрос о дивидендах.

"В долгосрочной перспективе, конечно, мы имеем некое дивидендное видение и так далее. Тут вопрос текущего состояния и решения совета директоров, рекомендации по которому будут приняты в конце января", - сказал он.

В начале 2025 года совет директоров "Соллерса" поднял пороговое значение коэффициента чистый долг/EBITDA (рассчитывается по МСФО-отчетности), при превышении которого выплата дивидендов не рекомендуется, с 1х до 1,5х. После этого компания приняла решение о дивидендной выплате за 2024 год.

Топ-менеджеры "Соллерса" ранее говорили, что по итогам 2025 года ожидается получение чистой прибыли, которая, впрочем, будет существенно скромнее результата 2024 года (по МСФО - 3,7 млрд рублей).

За I полугодие 2025 года "Соллерс" отчитался по МСФО о выручке в 25,5 млрд рублей (-42,2%) и чистом убытке в 1,2 млрд рублей против 1,6 млрд рублей прибыли годом ранее.

Отвечая на вопрос о причинах столь сильной просадки, Соболев указал на падение продаж.

"Основной акцент мы делали на то, чтобы оптимизировать остатки в дилерской сети. Соответственно, наша отгрузка в дилерскую сеть была меньше, чем розничные продажи. Сейчас остатки в дилерской сети нормализовались, и второе полугодие будет лучше, чем первое - темп падения выручки по отношению к прошлому году сократится. Но, конечно, снижение будет - мы не сможем его наверстать при таком падении розничных продаж и, соответственно, сокращении отгрузки дилерам для нормализации остатков в сети. Но мы надеемся на то, что при существенном падении выручки мы все-таки сможем закончить год с чистой прибылью", - сказал Соболев.

Основным акционером ПАО "Соллерс" до лета 2022 года был бизнесмен Вадим Швецов. Он продал контрольный пакет компании "Альтер Инвест", принадлежащей топ-менеджерам группы. Акции автопроизводителя обращаются во втором котировальном списке "Мосбиржи", free float - 17%.

Для справки: Название компании: СОЛЛЕРС, ПАО (SOLLERS) Адрес: 119285, Россия, Москва, Киевское МЖД, 5-й км, 1, стр. 1, 2, БЦ "Виктори Парк Плаза" Телефоны: +74952283045 E-Mail: info@sollers-auto.com Web: <http://www.sollers-auto.com/ru> Руководитель: Ширинов Адиль Шамилович, председатель Совета директоров; Соболев Николай Александрович, генеральный директор (Интерфакс 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Exeed изменила цены моделей ExlantiX в России.

Компания Exeed переписала прайс-листы моделей ExlantiX в России. На это обратили внимание аналитики "Цена Авто" (проект агентства "Автостат"). Речь идет о кроссовере ET и купе ES, их цена выросла на 50 тыс. рублей.

Гибридный кроссовер ExlantiX ET теперь стоит 6,78 млн рублей, что на 0,7% больше, чем прежде. Гибридное купе ExlantiX ES оценивается уже в 6,04 млн рублей за обычную версию и в 6,54 млн рублей за модификацию Sport (+0,8%).

На кроссовер ET и купе ES также распространяется скидка в 500 тыс. рублей при сдаче автомобиля в трейд-ин. За счет этого у первой модели цену можно снизить до 6,28 млн рублей, у второй — до 5,54 млн рублей.

Ранее стало известно, что Exeed ExlantiX ET начали предлагать на российском рынке с новым исполнением интерьера в оттенках коричневого. (Коммерсантъ 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Максим Соколов: "Неправильно отделять социальную политику от промышленной и коммерческой".

"Ведомости". 10 декабря 2025

Президент "АвтоВАЗа" о социальных приоритетах компании, загрузке автозаводов и китайских конкурентах

Крупнейший отечественный автоконцерн "АвтоВАЗ" в 2022 г. оказался одним из наиболее пострадавших предприятий отечественного машиностроения: после начала СВО из России сбежал многолетний зарубежный партнер и акционер - французская Renault. На протяжении последних трех лет российская компания не только восстановила производство модельного ряда, освоенного при французах, но и получила новую площадку в Петербурге и представила несколько новинок.

Несмотря на спад авторыннка, Lada остается лидирующим брендом в России, хотя часто утверждается, что не в





последнюю очередь за счет мощной господдержки. В интервью "Ведомостям" президент "АвтоВАЗа" Максим Соколов рассказал о неделимости социальной и коммерческой функции крупнейшего автозавода страны, загрузке производственных площадок, демпинге конкурентов из КНР и о том, почему он не верит в возможность возврата Renault в Россию.

- Накануне интервью решил посмотреть, как вас идентифицирует интернет. Оказалось, что как государственного деятеля. А как вы сами ощущаете себя на посту гендиректора "АвтоВАЗа" - как государственный деятель или как топ-менеджер компании, нацеленной на коммерческую эффективность?

- Как вы помните, "АвтоВАЗ" три года назад вернулся под крыло государства. Поэтому руководство таким предприятием накладывает определенные обязательства. Но тем не менее это коммерческая компания, нацеленная на выпуск современной, отвечающей всем требованиям безопасности и ожиданиям клиентов продукции.

То есть руководство "АвтоВАЗом", с одной стороны, - это продвижение бизнес-интересов компании, работающей в самой конкурентной отрасли мировой экономики, а с другой - ответственность за системообразующее предприятие российского автопрома, которое должно не просто выпускать автомобили, но выполнять цели национальной политики в области промышленности и не только.

- Так все-таки в большей степени государственный деятель или топ-менеджер?

- Сейчас я руководитель предприятия, находящегося под 100%-ным контролем государства.

- Значит, топ-менеджер?

- Можно сказать и так.

"Как чувствует себя семья, так мы и производим автомобили"

- Мой следующий вопрос будет связан с предыдущим. На протяжении многих лет "АвтоВАЗ" жил и социальной функцией, обеспечивая работой жителей Тольятти. После прихода французов из альянса Renault-Nissan в 2008 г. и приведения в порядок акционерной структуры компания стала зарабатывать деньги, выпуская простые и надежные машины для народа. Три года назад начался новый этап развития "АвтоВАЗа". Что сейчас абсолютный приоритет для вас?

- Начну чуть издалека. Город Тольятти существовал и до того, как советские власти приняли решение о строительстве автозавода (в 1966 г. - "Ведомости"). Тогда он назывался Ставрополь-на-Волге и был частично затоплен при строительстве плотины Жигулевской ГЭС. Имя генерального секретаря итальянской компартии Пальмиро Тольятти он получил в 1964 г. Правда, это никак не связано с тем, что на заводе впоследствии стали выпускать адаптированную версию именно итальянского автомобиля Fiat 124.

- То есть не город появился для завода, а завод для города?

- Так и было. И в этом плане социальная функция с самого основания была глубоко интегрирована в работу предприятия. "АвтоВАЗ" играл и продолжает играть большую роль в улучшении качества жизни в Тольятти и во всей Самарской области. Я считаю, что в данном случае неправильно отделять социальную политику от политики промышленной и коммерческой тем более. Надо просто учитывать этот фактор в своей работе.

- Что же все-таки в приоритете?

- Эти приоритеты неразрывно взаимосвязаны между собой. Более того, вопросы социальной политики оказывают непосредственное влияние на самую главную ценность, которая у нас есть, - это наш коллектив, наша команда, наша семья. И как чувствует себя семья, так мы и производим автомобили. Я уверен, что в работе каждого руководителя крупного предприятия эти вопросы стоят во главе угла, но при этом они тесно связаны с основным характером производственной деятельности и коммерческой функций.

"Французы, убегая, сообщили, что "АвтоВАЗ" будет как минимум год стоять"

- У компании много активов, и загрузка некоторых из них весьма низкая. Например, "Лада-Ижевск". Планируется ли чем-то дозагрузить площадку?

- Загрузка мощностей напрямую зависит от состояния авторынка в стране, т. е. от спроса на нашу продукцию. Перенос выпуска Lada Vesta в 2022 г. [из Ижевска на основной конвейер "АвтоВАЗа" был оправдан складывавшейся экономической ситуацией в тот период времени и перспективами по выпуску этой модели. Мы понимали, что необходимо насыщать рынок, а производственные возможности ижевской площадки составляли по скорости работы конвейера 25 автомобилей в час максимум.

- Не очень много.

- Не очень. Сейчас на первой линии в Тольятти мы можем выпускать в час до 54 автомобилей на платформе Vesta. Но это не только Lada Vesta, как вы понимаете. Это еще и Lada Aura, в следующем году - Lada Azimut, а, возможно, в будущем и другие модели на базе этой глубоко модернизированной платформы.

С моей точки зрения, перезапуск производства автомобилей на платформе Vesta и остальных - это фактически трудовой подвиг коллектива "АвтоВАЗа". Французы, убегая с завода, сообщили российскому правительству, что "АвтоВАЗ" будет как минимум год стоять, а когда приступит к выпуску машин, то это будет даже не Granta, а что-то типа ВАЗ 2110 или Priora. В итоге уже летом 2022 г. мы начали выпускать сначала Granta, а потом Niva, а в феврале 2023 г. - Vesta. А сейчас в нашей продуктовой линейке насчитывается около 100 различных модификаций наших моделей.

- Давайте вернемся к Ижевску.



- Там мы, как вы помните, восстановили производство "вторым темпом" - в мае 2024 г. - автомобиля Largus, который был изначально менее локализован в сравнении с Vesta и на его перезапуск потребовалось гораздо больше времени. Кроме того, Largus зачастую используется в коммерческих перевозках, а рынок этой техники существенно просел в 2025 г. из-за высокой ключевой ставки. Поэтому сейчас это предприятие работает не на полную мощь. Но рынок, как правило, развивается по синусоиде, и это значит, что в момент выхода из этой кризисной для автопрома ситуации мощности, скорее всего, будут снова востребованы в полном объеме. Как, например, осенью прошлого года. И это лишний раз доказало, что производительность труда на "АвтоВАЗе" после ухода французов в итоге выросла.

- А что делаете, чтобы обеспечить загрузку ижевской площадки?

- Мы работаем над тем, чтобы повысить эффективность предприятия, уровень загрузки мощностей, которые там имеются, в том числе и штамповки. Кстати, большая часть штамповки и запасных частей для других моделей Lada (Vesta, Iskra, Granta) - около 300 наименований - производится непосредственно на заводе в Ижевске.

"Стоимость рабочей силы не является ключевой в формировании себестоимости"

- Зачем вы предложили в 2022 г. передать бывший завод Nissan в Санкт-Петербурге "АвтоВАЗу"?

- Ну а как иначе-то? Когда весь российский автопром - тот, который не опирался на национальные предприятия, такие как "АвтоВАЗ", группа ГАЗ и "Камаз", - практически прекратил свою работу. Было необходимо вдохнуть жизнь в эти предприятия, и мы, конечно, предложили Минпромторгу программу восстановления завода в Петербурге.

- Но, как мы видим, уже два проекта сборки китайских машин на нем оказались unsuccessful. Удается ли теперь загрузить предприятие основной модельной линейкой "АвтоВАЗа"?

- Давайте посмотрим внимательно на историю этих проектов. В сентябре 2023 г. "АвтоВАЗ" попал под американские санкции, а в этом году - под европейские. И это, естественно, насторожило наших партнеров. Но, несмотря на это, мы выпустили несколько десятков тысяч автомобилей, а самое главное - сохранили коллектив и жизнедеятельность предприятия в очень непростых условиях. Тот же шестилетний колл-опцион для возможности возвращения Nissan, как вы понимаете, не способствует реализации практически любой бизнес-модели в долгосрочной перспективе.

Только теперь, когда мы обеспечили это предприятие выпуском собственного технологически независимого продукта, можем сказать, что оно перешло к траектории уверенного развития. Абсолютно убежден, что, пока у других предприятий автопрома, которые тоже восстановили производство за этот период времени в нашей стране, не будет собственных суверенных продуктов, они так и будут оставаться в зоне риска.

- Стоимость рабочей силы на заводе в Санкт-Петербурге существенно превосходит сопоставимый показатель для других ваших площадок. Видимо, это не способствует появлению там собственного продукта, особенно в текущей обстановке.

- В современном автопроме стоимость рабочей силы не является ключевым фактором формирования себестоимости продукции. Мы в большей степени ориентируемся на BOM (Bill of Materials - стоимость основных компонентов и материалов). Так происходит из-за того, что в последнее время роботы играют все более существенную роль в производственном процессе. Есть, например, такой интегральный показатель, как количество роботов на 10 000 сотрудников. У нас по мировым меркам он достаточно высок и составляет порядка 400 единиц. Всего же в группе "АвтоВАЗ" более 1600 роботов, 200 из которых мы установили и запустили после 2022 г.

Наш завод не единственный пример автопрома Северной столицы. Поэтому ваш аргумент по части стоимости рабочей силы с экономической точки зрения, конечно, важен, но не является основным при определении перспектив этого предприятия. Его будущее зависит как раз от того, насколько современные продукты и технологически суверенные, независимые проекты могут быть реализованы на этой площадке.

- И насколько же?

- Время покажет. Именно для этого в Санкт-Петербурге мы открыли филиал нашего инжинирингового центра, который уже работает в полную силу. Заключили соглашения с ведущими вузами города. Будем смотреть за тем, как развивается рынок и как строится промышленная политика государства. Мы рассматриваем различные предложения, которые могли бы помочь развитию этого актива.

"Renault за 14 лет контроля запустила только три новые модели"

- Как думаете, Renault и Nissan вернутся в Россию в рамках колл-опционов, которые у них есть?

- Чем больше времени проходит от февраля 2022 г., тем меньше эта вероятность.

- Почему?

- Потому что все больше инвестиций вкладывается в развитие площадок бывших партнеров, увеличивая стоимость возврата для них. Плюс геополитический фактор, безусловно, имеет свое влияние. Напомню также, что недавно Renault была включена в России в санкционный список в числе европейских компаний, связанных с ВПК.

- Два года подряд "АвтоВАЗ" представлял новые модели на ПМЭФе. Правильно ли говорить, что они станут основной точкой приложения производственных усилий компании на ближайшие годы? Какие планы у вас по ним на 2026 г.? Будут ли новинки в следующем году?



- Вы часто упоминаете Renault, но за 14 лет контроля над предприятием они запустили только три новые модели Lada - это относительно новый Largus, Vesta и Xray. А команда "АвтоВАЗа" за три года новейшей истории, в условиях разрыва всех логистических цепочек, ухода поставщиков и прямых санкций, восстановила производство всего маржинального модельного ряда и каждый год начиная с 2023 г. представляла рынку новые модели. Под конец года "разгорелись" продажи нашей новинки Iskra. Летом следующего года Lada Azimut будет запущен в производство и выйдет на рынок. И конечно, мы работаем над новыми продуктами. Будем ли мы их представлять в следующем году на ПМЭФе - покажет время. По крайней мере, наработки у нас есть и мы не снимаем их с повестки дня.

- Какие объемы производства ожидаются по моделям Iskra и Azimut в 2026 г.?

- Производственные планы на будущий год утверждаются советом директоров, который возглавляет министр промышленности и торговли Антон Алиханов. Рассчитываем, что рынок позволит нам произвести не меньше 400 000 автомобилей. Пока мы видим, что и Iskra, и уже Azimut - во второй половине года - займут достойное место на рынке. Но многое будет зависеть от того, в каком конкурентном окружении окажутся эти модели. У Iskra оно гораздо более комфортное, а Azimut выходит в очень конкурентный сегмент, где представлено немало моделей аналогичного класса.

Поэтому объем продаж наших новинок - а значит, и их выпуска - во многом будет зависеть от ключевой ставки и мер господдержки спроса. Мы базово исходим из рыночных условий, под которые и подстраиваем свою производственную программу, чтобы не попасть в ситуацию, когда стоки будут сильно давить на финансовую модель.

"Демпинг китайского автопрома перешел все мыслимые границы"

- Как вы относитесь к электрокарам и гибридам? Есть ли им место в модельном ряду "АвтоВАЗа" и на российском рынке в целом?

- "АвтоВАЗ" всегда концентрировался на выпуске бюджетных автомобилей. Мы и в дальнейшем в нашей стратегии видим это как основную специализацию компании. Но когда видим, что на рынке есть соответствующая ниша - простор для атаки, - можем создать продукт для нее.

Мы освоили технологии проектирования и производства электрокаров, уже показали наши возможности в этой нише, выпустив прототипы eNiva, eAuriga и серийный eLargus, но не ставим эти модели в массовое производство, понимая, что в целом объем рынка электрокаров в России не обеспечивает их экономически успешную конвейерную жизнь.

- По гибридам планов нет пока?

- Мы рассматриваем различные бизнес-кейсы - в том числе и гибридного двигателя, который, возможно, в перспективе будем использовать на Azimut. Но опять же все зависит от рынка и экономической эффективности производственного проекта.

- Компания не раз говорила публично, что готова обеспечить потребности в автомобилях и такси, и каршеринга. Но о квотах для партнерских таксопарков с "Яндексом" вы так и не договорились, а для каршеринга по итогу переговоров китайские кроссоверы оказываются чуть ли не на треть дешевле, чем Lada Vesta. Почему так?

- Что касается квот, то для нас интересны преимущественно жесткие контракты по принципу take-or-pay. На таких условиях с нами никто не договаривался. Мы действительно готовы поставить без всяких квот автомобилей столько, сколько это нужно нашему покупателю - будь то в сегменте такси, каршеринга или в других типах перевозок. А что касается цены, я неоднократно говорил, что демпинг со стороны китайского автопрома перешел все мыслимые границы в текущем году. Скидки на автомобили доходили до 1 млн руб. Но даже в такой ситуации автомобили Lada в любом салоне продаются существенно дешевле китайских.

- Ну хорошо, а бизнес, которому нужны автомобили для работы, здесь при чем?

- Это российский бизнес, который оказывает услугу населению в рамках действующей транспортной модели, которая три года назад уже столкнулась с дефицитом и автомобилей, и запчастей, как только из России сбежали крупные автоконцерны. И вот тут возникают два пути - раскладывать перед собой те же грабли, ориентируясь на импорт, или работать с локализованными автомобилями, которые дешевле при покупке и обслуживании.

Также напомним, что китайский автопром, в отличие от нашего, не находится под санкциями и работает в совершенно других финансовых условиях с точки зрения возможности кредитования. Ключевая ставка там всего лишь 3%. И это уже не говоря о программе поддержки китайского автопрома при поставке машин на экспорт со стороны правительства.

"Мы не получаем какой-то индивидуальной поддержки"

- Господдержка автопрома в Китае действительно более масштабна, чем в России. Но в КНР ее получают многие производители, а у нас "АвтоВАЗ" является их основным бенефициаром - если говорить о программах поддержки спроса. Если представить себе, что их нет, насколько снизился бы ваш объем продаж?

- Я бы не хотел гадать. Субсидирование процентной ставки по кредиту в первую очередь представляет собой социальную меру поддержки и направлено на определенные группы населения. Если бы была адресная поддержка



"АвтоВАЗ", то, наверное, это были бы прямые гранты или докапитализация компании за счет государства. А этого нет, мы не получаем какой-то индивидуальной поддержки.

- Каким должен быть объем российского рынка, чтобы имеющиеся мощности "АвтоВАЗа" были задействованы на полную?

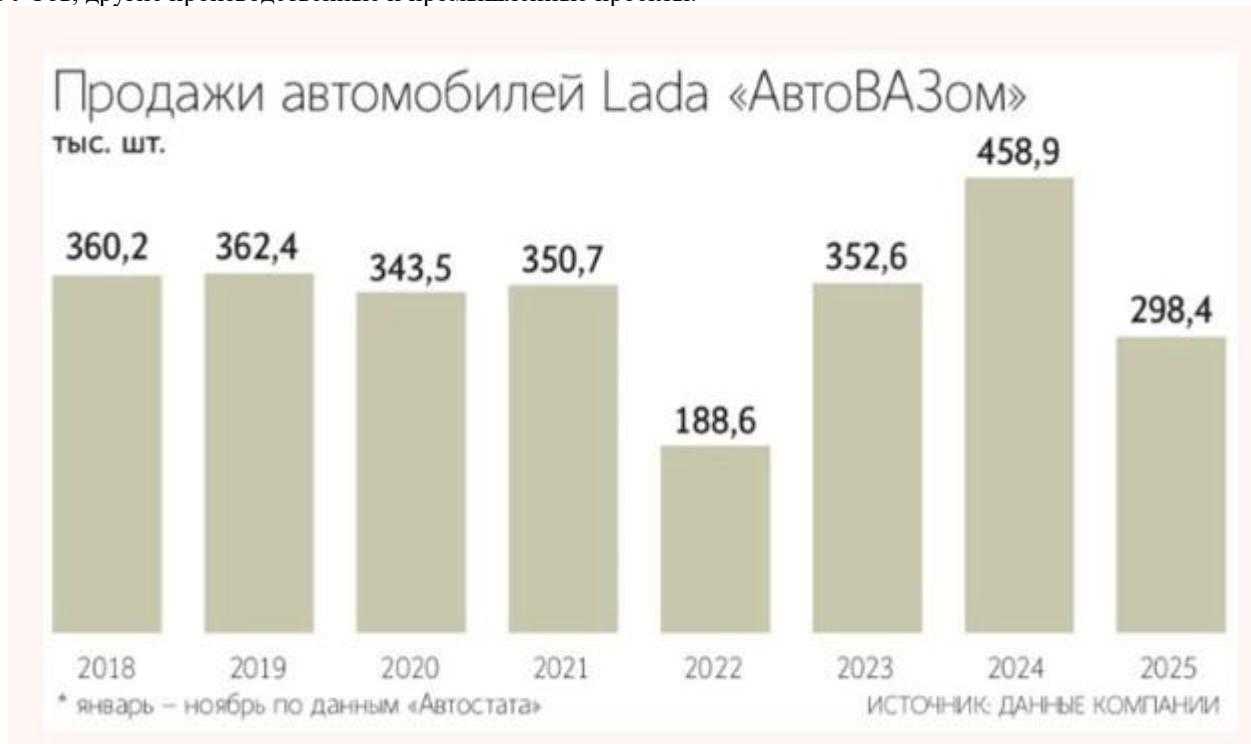
- Сейчас "АвтоВАЗ" может обеспечивать выпуск в комфортном режиме двухсменной работы порядка 600 000-650 000 автомобилей в год на двух площадках - в Тольятти и Ижевске. У нас в резерве есть и партнерский завод в Санкт-Петербурге. Если брать историческую долю компании на уровне 25%, максимум 30%, то весь рынок в таком случае не должен превышать 2-2,2 млн легковых автомобилей в год. Думаю, где-то за горизонтом 2030 г. мы к этому можем прийти.

- Будет ли у компании операционная прибыль в этом году?

- Год еще не закончился. Пока могу только в целом сказать, что финансовые итоги 2025 г. будут для группы "АвтоВАЗ" безубыточными четвертый год подряд. Речь идет о росте выручки во втором полугодии, которая является основой для расчета и других значимых показателей - операционной и чистой прибыли, а также инвестпрограммы на будущий период. А она, напомню, в 2026 г. ожидается практически на уровне 2025 г. - 42 млрд руб.

- На что пойдут основные вложения?

- Это запуск производства Lada Azimut, выпуск Niva Legend с новым, более мощным двигателем объемом 1,8 л, новые двигатели для нашего модельного ряда с увеличенной до 120 и 132 л. с. мощностью, проект по производству ШРУСов, другие производственные и промышленные проекты.



- Каков текущий объем долговой нагрузки компании и как он изменился с начала года? Тогда Алиханов говорил о сумме около 100 млрд руб.

- Сократить долг не позволила масштабная инвестпрограмма, при этом уровень заимствований вырос не критично. Он находится в тех параметрах, когда есть определенный баланс между необходимостью поддержания высоких темпов инвестиций и больших процентных расходов в связи с ключевой ставкой.

"Со скепсисом смотрим, как жонглируют брендами восточные автопроизводители"

- Сейчас ведется активная работа над новой стратегией автопрома до 2035 г. Какие принципы, заложенные в нее, позволят вывести национальных производителей на выпуск конкурентоспособных на мировом уровне автомобилей к концу срока действия документа?

- Мы считаем очень важным тот принцип, который заложен и в действующую стратегию, - это достижение технологического суверенитета в отрасли в соответствии с национальными целями экономики. А обеспечить его можно за счет высокой локализации и промышленной политики, направленной на достижение этих целей. Объем выделяемой государством поддержки должен быть прямо пропорционален уровню фактической локализации продукции автозаводов.

Кроме того, необходимо, чтобы документ отображал экспортные амбиции игроков рынка, которые сейчас стеснены в этом отношении санкционным давлением и крепким рублем.



- В такой концепции создание новой единой платформы видится не самым целесообразным решением.
 - Как раз, наоборот, этот проект вполне может иметь место. Эта модульная платформа может использоваться игроками рынка по-разному. Но и для ее использования, и для участия в ее разработке нужен существенный инвестиционный ресурс со стороны государства, автопроизводителей и предприятий автокомпонентной отрасли.
 - До интервью пообщался с несколькими представителями бизнеса, никак не связанного с автопромом. Все они считают, что "АвтоВАЗ" смог сохранить компетенцию выпуска относительно недорогих утилитарных автомобилей и даже преуспел в этом после ухода французов. Но предвзятое отношение к бренду, связанное с десятилетиями предыдущей истории, осталось. Планируете ли что-то изменить в этом отношении?
 - Мы, безусловно, это понимаем. Это наш крест, с которым мы вошли в период новейшей истории "АвтоВАЗа", которая началась в общем-то совсем недавно.
- Наш маркетинг работает над этим, и мы переживаем за свой бренд. Это символ нашей команды. Поэтому с неким скепсисом смотрим, как сегодня жонглируют брендами на нашем да и на мировых рынках различные восточные автопроизводители.
- Следим за своей репутацией и позиционированием на рынке. И ставим жесткий заслон для тех, кто попытается необоснованно эту репутацию пошатать.
- Видите ли возможность каким-то образом если не снять совсем, то хотя бы как-то облегчить для себя этот крест?

- Этот процесс уже идет. Вы видите реальное развитие "АвтоВАЗа", ежегодный запуск новых моделей, амбициозные планы на будущее. Наша миссия в этом плане - производство современных, качественных, безопасных и комфортных для наших покупателей автомобилей.

АО "АвтоВАЗ"

Крупнейший российский автопроизводитель, ведет историю с 1966 г. Выпускает легковые и легкие коммерческие автомобили под брендом Lada. Владельцами компании до 2022 г. через совместное предприятие были ГК "Ростех" (32,3%) и французский автоконцерн Renault (67,7%). После ухода последнего из России эта доля перешла к подведомственному Минпромторгу ФГУП "НАМИ". Финансовые показатели "АвтоВАЗ" не раскрывает. У компании более 320 дилерских центров в России, в среднем в стране продается 1200 автомобилей Lada в день. В 2024 г. "АвтоВАЗ" выпустил 525 525 машин, продано было 458 933 шт. (+30% г/г).

Для справки: Название компании: АВТОВАЗ, АО (ИНН 6320002223) Адрес: 445024, Россия, Самарская область, Тольятти, Южное шоссе, 36 Телефоны: +78482739295; +7(800)2005232 E-Mail: avtovaz@vaz.ru Web: <http://info.avtovaz.ru> Руководитель: Мантуров Денис, председатель Совета директоров; Соколов Максим Юрьевич, президент

Для справки: Название компании: КАМАЗ, ПАО (ИНН 1650032058) Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +78005550099; +7(843)2365814 E-Mail: callcentre@kamaz.org Web: <https://kamaz.ru/> Руководитель: Чemezov Сергей Викторович, председатель Совета директоров; Козогин Сергей Анатольевич, генеральный директор, председатель Правления

Для справки: Название компании: ГАЗ, ПАО (ИНН 5200000046) Web: <https://nn.gaz.ru/> Руководитель: Сорокин Вадим Николаевич, генеральный директор (Ведомости 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"Яндекс" разрабатывает собственный электромобиль для такси. "Ведомости". 12 декабря 2025

Он будет называться УМО, его стоимость составит 2,4 млн рублей

Компания "Яндекс" ведет работу над проектом производства машины такси под собственным брендом, рассказали два источника, знакомых с планами технологической компании. Как следует из презентации проекта (есть у "Ведомостей"), автомобиль получит название УМО 5. Товарный знак УМО был зарегистрирован "Яндексом" в Роспатенте 12 ноября, следует из базы ведомства. В рамках Международной классификации товаров и услуг он проходит по классам 12 и 37, куда среди прочего входят автомобили и зарядка батарей транспортных средств.

По словам одного из источников, представители китайского автоконцерна GAC и "Яндекса" уже ведут переговоры с заводами, которые могут предоставить площадку для сборки этих машин. Второй источник полагает, что выпуск УМО 5 может стартовать уже в 2026 г. Первый собеседник более скептичен и сомневается, что дела у китайцев с "Яндексом" пойдут быстро.

"Ведомости" направили вопросы в "Яндекс", представительство GAC и Минпромторг, а также крупнейшим российским автозаводам.





Как следует из презентации, UMO 5 будет представлять собой точную копию электрокара GAC Aion Y Plus. Этот компактный кроссовер выпускается в Китае с 2021 г., в России официально не продается. Согласно данным агрегатора "Авто.ру", есть единственное объявление про эту модель: такой электромобиль 2024 года выпуска с пробегом порядка 30 000 км предлагает привезти под заказ дилер из Владивостока за 1,55 млн руб.

Стоимость UMO 5 составит 2,4 млн руб. с учетом субсидии на электротранспорт (925 000 руб.), отмечается в презентации. Лизинговый платеж - от 69 000 руб. в месяц при сроке аренды четыре года и нулевом первоначальном взносе. За эти деньги пользователь получит переднеприводный электрокар мощностью 204 л. с. и запасом хода от 300 до 430 км в зависимости от сезона. Время зарядки литий-железо-фосфатной батареи машины емкостью 63 кВт ч с 20 до 80% составляет полчаса.

UMO 5 по классификатору "Яндекс такси" проходит в классе "комфорт+" в Москве и Санкт-Петербурге, говорится в презентации. Электрокар оснащен всеми современными опциями, включая светодиодную оптику, мультимедиа с экраном 14,6 дюйма, шестью подушками безопасности, системой кругового обзора и различными обогревами.

По расчетам "Яндекса", эксплуатация UMO 5 обойдется почти в 405 000 руб. в год - на 255 000 руб. дешевле аналогичной машины с двигателем внутреннего сгорания. Из них 176 400 руб. составит экономия на топливе и 88 500 руб. - на содержании транспортного средства. Межсервисный интервал для электрокара составляет 15 000 км, гарантия на все узлы автомобиля - четыре года или 150 000 км, следует из презентации.

До конца 2025 г. на московском заводе "Москвич" должно стартовать производство компактных электромобилей "Атом" от стартапа "Кама". Предполагается, что в первую очередь эти электрокары будут поставляться для нужд коммерческих клиентов, в том числе служб такси. Помимо этого до конца года "Москвич" собирается запустить производство и продажи новой модели совместно с китайской SAIC ("Ведомости" писали об этом 15 октября). Речь идет кроссовере M70, который известен в Китае под наименованием MG HS. В следующем году ожидается запуск более крупной модели - M90 (MG RX9/QS).

Пионером в области массовой эксплуатации электрокаров в такси стала ГК "Нижегородец". Компания, которая также является крупным автодилерским холдингом, запустила проект электротакси на Evolute I-Pro в Нижнем Новгороде в 2023 г. На старте у них было 180 таких машин и 44 зарядные станции, в 2024 г. - уже 320 электрокаров и 125 зарядок.

Для машин, ранее не представленных на местном рынке, непонятны остаточная стоимость и ситуация с запчастями, отмечает основатель и владелец "Таксити" (партнер "Яндекс такси") Феликс Маргарян. Кроме того, для электрокаров не хватает публичных зарядных станций, а устанавливать собственные в таксопарке почти всегда невыгодно, сетует бизнесмен.

При этом темпы ввода электрозарядных станций (ЭЗС) в России снижаются в этом году в связи с осторожностью инвесторов, продиктованной более поздним согласованием господдержки и слабым рынком электрокаров. Как следует из данных сервиса 2Chargers, с 1 февраля по 1 июля 2025 г. в стране число быстрых зарядных станций выросло на 668 шт. и достигло 4441. При этом на 1 ноября 2024 г. в России были 2933 быстрые зарядки, за три месяца - с ноября прошлого года по январь 2025 г. - количество доступных ЭЗС выросло сразу на 840 шт. до 3773. Как следует из данных "Автостата", продажи новых электрокаров в России за 10 месяцев этого года снизились на 37% до 9600 шт.

Вопрос применения электрокаров в легковых такси упирается в наличие зарядной инфраструктуры и стоимость электричества при зарядке, говорит руководитель центра компетенций Международного евразийского форума такси Станислав Швагерус. Цена зарядки на быстрых станциях приближается к стоимости топлива для машин с двигателем внутреннего сгорания, что сводит на нет экономическую эффективность электротакси, отмечает собеседник.

Швагерус считает, что конкуренцию инициативе "Яндекса" с китайскими партнерами составит "Атом", который скоро будут делать на "Москвиче", - проект, который поддерживается государством. Правда, "Атом" будет стоить дороже, чем UMO 5, - почти 3 млн руб. с субсидией.

"Яндекс" за счет большого количества партнерских таксопарков может попробовать найти нишу для этой машины, считает исполнительный директор "Автостата" Сергей Удалов. Но массовый спрос на нее вряд ли будет из-за того, что рынок электрокаров в России небольшой, отмечает он.

Для справки: Название компании: Яндекс, МКПАО Адрес: 119021, Россия, Москва, ул. Льва Толстого, 16
Телефоны: +74957397000; +74959743581; +77085647895 E-Mail: pr@yandex-team.ru; vic.gryaznov@yandex-team.ru
Web: <https://yandex.ru/company/> Руководитель: Корнева Марина Анатольевна, генеральный директор (Ведомости 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Тихо едет, громко лает: чем удивил доступный российский электромобиль. "Известия". 14 декабря 2025

Российский бренд Evolute представил новое поколение электрического кроссовера i-Joy. Производство машины организуют в Липецкой области, а корреспонденту "Известий" удалось протестировать предсерийный образец. В этой машине много удивительного: от багажной двери и умения лаять до заявленной цены.

Новость о завершении производства седана Evolute i-Pro многим показалась странной. Зачем убирать с российского рынка самую популярную модель российского бренда, к тому же востребованную в такси? Дождитесь презентации нового i-Joy, намекали в компании. С новой моделью "Известия" познакомились среди первых, и логика действий Evolute стала понятней. Фактически новый i-Joy заменит сразу две модели - одноименный кроссовер и седан i-Pro, став самым доступным электромобилем марки - от 1,79 млн рублей. Понятно, что это ценник с учетом госсубсидии, но, честно говоря, когда за последнее время нам предлагали новинки дешевле 2 млн рублей, кроме "Лады"?

Новый Evolute i-Joy: чем он лучше прежнего

Новый i-Joy выглядит как автомобиль сильно дороже, чем за него просят - модная оптика "бумерангами", дверные ручки а-ля Xiaomi и BMW, граненый кузов. Предыдущий Evolute i-Joy, а также Evolute i-Pro были электрическими вариантами бюджетных бензиновых моделей и выглядели излишне скромно.

Габариты Evolute i-Joy 4306?1868?1654 мм. Колесная база - 2715 мм. Клиренс - 180 мм

Дизайн автомобиля, который на других рынках продается под маркой DongFeng, создавали европейские стилисты, известные работой в BMW (Николя Юэ), Ferrari/Maserati и Alfa Romeo (Рамон Джина). Стиль называется Magic Cube, то есть "магический куб" - магнитная головоломка, позволяющая из кубика складывать необычные геометрические фигуры. Вот и дизайнеры сложили необычный автомобиль.

Кроссовер привлекает внимание пропорциями - внушительное для этого класса расстояние между осями, короткие свесы. По габаритам он чуть короче иного кроссовера класса B+, а колесная база (2715 мм) - больше, чем у автомобиля на класс, а то и на два класса выше.

Автомобиль будет доступен в пяти цветах: оранжевом, песочном, белом, зеленом и серебристом

Вид задиристый, защитному пластиковому обвесу позавидует внедорожник. Привод, однако, только передний, а расстояние между осями великовато для внедорожных приключений. Что является минусом в одном случае, становится плюсом в другом. Благодаря величине колесной базы и электромобильной платформе удалось сделать просторный задний ряд с плоским полом. Задние двери широкие, как у седана, и открываются на большой угол. Учитывая, что i-Joy попал в рекомендованный список машин для закупок в таксопарки, всё это несомненные плюсы.



Новый Evolute i-Joy: трансформация салона

В профиль это, скорее, хетчбэк, но багажная дверь двухстворчатая с откидным бортом, как в Range Rover. У такой конструкции есть как критики, так и поклонники, но борт, как заявлено, выдерживает нагрузку 150 кг. Можно усесться в дождь под поднятой верхней створкой со стаканчиком кофе или удочкой. А то и вовсе выехать на природу - специальный переходник позволяет запитать бытовые приборы прямо от батареи. В салоне можно откинуть спинки передних сидений, снять с них подголовники и таким образом организовать два спальных места.



Либо поставить на крышу палатку, такая возможность, судя по фото компании, предусмотрена. Хотя то, что выглядит как рейлинги на крыше, похоже, имитация.

"Магический куб" продолжает поворачиваться многочисленными гранями. Багажник вместительный для небольшой машины и хорошо по современным меркам оснащен - полочка, крючки, розетка на 12 вольт. Полку можно установить ниже, тем самым увеличив объем багажника. По всему салону размещены различные емкости для вещей, с крышками и без. Отдельно отметим широкую полочку на передней панели, глубокие дверные карманы и глубокий перчаточный ящик. Дополнительный отсек обещают установить и под капотом, над электромотором.

Практически повсюду есть подстаканники - в откидном подлокотнике сзади, в лотке между передними сиденьями; еще один, для стакана крупного калибра, выезжает из консоли с быстрой зарядкой. Углубления под стаканы сделаны даже в откидном борту багажной двери.

Новый Evolute i-Joy: интерьер и оснащение

Отделка интерьера не выглядит дешево, что должно понравиться частным покупателям. Передняя панель мягкая, покрытая напояющим замшу материалом. Подоконники дверей мягкие даже сзади. На пухлых накладках дверных карт сделана перфорация, сквозь которую пульсирует подсветка.

Немногочисленный жесткий пластик имеет разную фактуру и оттенок, что также делает интерьер более нарядным. Оснащение тоже отнюдь не бюджетное - уже в базе есть большой мультимедийный дисплей, электрифицированные передние сиденья с обивкой экокожей, причем пассажирское правое регулируется по высоте. Климат-контроль однозонный, но есть дефлекторы обдува для второго ряда. В стартовой комплектации доступны передние и задние парковочные датчики, система кругового обзора, передние и боковые подушки плюс надувные шторки. Когда-то один японский производитель рассказывал, сколько он экономит на мелочах - например, на том, что оставил только одну клавишу стеклоподъемника с авторежимом вместо двух и только один карман в спинке переднего кресла. Китайский технологический партнер Evolute "на скрепках" не экономит - все электростеклоподъемники в Evolute i-Joy оснащены авторежимом.



С места до "сотни" электромобиль разгоняется за 8 сек., заявленная максимальная скорость - 150 км/ч

Впрочем, не обошлось и без присущих автопроизводителям из КНР странностей. Например, подогревом снабжены только передние сиденья, притом что в зимний пакет включены обогрев лобового стекла, форсунок стеклоомывателя и руля. У тестовой машины она еще сертификационная, китайского производства, отсутствовала регулировка руля по вылету. Будем надеяться, на российских кроссоверах она будет. Не мешало бы также удлинить подушку сиденья, рослым водителям она покажется коротковатой.

Стекло багажной створки в угоду современным дизайнерским тенденциям лишили "дворника". Такое спорное решение уже использовал GAC на кроссовере GS3. В плохую погоду стекло моментально зарастает грязью, и его приходится оттирать вручную. Если бы не это, можно было похвалить i-Joy за отличную обзорность - передние стойки тонкие, боковые зеркала большие. Причем отдельно стоит похвалить за привычный физический блок регулировки зеркал.

Еще одно модное в Китае и спорное для российского климата решение - ручки с электрозамками. Изнутри дверь также разблокируется кнопкой, хотя есть аварийная механическая ручка открывания. Будет ли механизм уверенно работать в морозы? Интересно, что кузов автомобиля пачкается только до дверных ручек. Сами двери закрывают пороги, поэтому при посадке пассажиры не испачкают одежду.



Из забавного есть внешний динамик - можно общаться с миром в помощью нехитрого набора звуков. Например, наградить пропустившую вас машину аплодисментами, а не пропустившую - в прямом смысле облаять, а то и еще чего похуже. В запасе имеется "пукающая" фонограмма.

Естественно, в арсенале есть несколько мелодичных звуков для предупреждения пешеходов. Внутри же на ходу тихо - электромотор укрыт сверху шумоизоляционным колпаком, лишь отчетливо слышно гудение зимних шин.

Новый Evolute i-Joy: как он едет

Тяговый электродвигатель выдает на пике 163 л.с. и 290 Нм. С места кроссовер срывается с пробуксовкой, но набор скорости плавный и ровный, даже в спортрежиме. Спидометр по мере разгона перескакивает через цифры - 137, 142, 153, пока не упрется в 157 км/ч. Причем такая скорость не пугает - машина уверенно держит прямую. Руль налит чрезмерным усилием в спортрежиме, и его можно настроить отдельно, переключившись в стандартный режим - там и появляется подобие обратной связи.

Подвеска (спереди McPherson, сзади балка) мягкая, но крены в поворотах невелики благодаря низкому центру тяжести. Продольная раскачка на волнах умеренная. Ходы подвески коротковаты, из-за чего при проезде крупных лежащих полицейских она "брыкается", нужно сбавлять скорость до минимальной.

Тормоза схватывают уверенно, однако ABS всё же необходима калибровка - на скользких покрытиях заметны растормаживания, которые, впрочем, не кажутся опасными. Вдобавок машину можно замедлять, возвращая энергию в батарею - доступны три уровня рекуперации. Жаль, что ее интенсивность нельзя изменять с помощью программируемых кнопок на руле - было бы удобно.

Новый Evolute i-Joy: какой у него запас хода

Емкость у оснащенной жидкостным охлаждением батареи чуть меньше, чем у предыдущего i-Joy емкостью 51,87 кВт·ч. Однако она принадлежит к типу LFP, который имеет преимущества с сравнении с батареей Li-NMC кроссовера предыдущего поколения. Например, способна выдержать большее количество циклов зарядки-разрядки, прежде чем начнет деградировать. Она не боится глубокого разряда и не перегревается.

Стоять у розетки не придется недолго: в Evolute обещают, что при мощности 65 кВт пополнение заряда с 20 до 80% займет всего 18 минут. Одного полного заряда должно хватить на 386 км по циклу WLTP и на более обнадеживающие 471 км по циклу CLTC. На улице около нуля, к тому же автомобиль подстегивает ехать быстро. В итоге, по подсчетам, каждый пройденный реальный километр обошелся в "полтора" электрических. Средний расход во время теста составил 19-21 кВт·ч на 100 км. Это соответствует гарантированному запасу хода 250-270 км. Летом, и если ехать не спеша, пробег на одной зарядке, вероятно, превысит 300 км. А в холода не лишним будет предусмотреть в качестве опции топливную печку, которой оснащались прежние "Эволюты". Место под капотом для нее есть. Кроме того, эксперименты с российскими батареями на предыдущем i-Joy показали, что при более плотной компоновке можно добиться увеличения емкости на 10 кВт·ч.

В любом случае если выезжать куда-то с палаткой, то недалеко. i-Joy всё же предназначен для крупного города - здесь раскрываются его преимущества вроде развитой сети зарядок и бесплатной парковки. Мощный обвес из некрашеного пластика защитит кузов от сюрпризов на тесной парковке. Кстати, всё наружное кузовное "железо" оцинковано.

Новый Evolute i-Joy: сколько он стоит

Помимо базовой, кроссовер предлагают еще в двух комплектациях, отличающихся продвинутыми водительскими ассистентами и панорамной крышей. И снова благодаря госсубсидии ценник самого дорогого кроссовера не выходит за 2 млн рублей, хотя без поддержки машина стоит почти на миллион рублей дороже.

Продажи уже начались, но пока i-Joy собирают крупноузловым методом на подмосковной площадке компании Evolute. Мелкоузловая сборка со сваркой и окраской стартует в Липецкой области в начале следующего года. Для этого смонтируют отдельную линию с высоким уровнем автоматизации. Особо подчеркивается, что материалы для окраски будут российскими. (Известия 14.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



СНГ

Импорт легковых авто в Узбекистане за 11 мес. 2025 упал на 20%.

В январе–ноябре 2025 года совокупный импорт легковых автомобилей в Узбекистан сократился на 20,1% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года и составил около \$1,02 млрд, свидетельствуют данные Государственного таможенного комитета Республики Узбекистан.

Основным драйвером автомобильного рынка стали электромобили. За одиннадцать месяцев 2025 года в страну было ввезено 51 856 электромобилей на общую сумму \$612,2 млн — более чем в два раза больше по количеству и на 172% больше по стоимости, чем за аналогичный период прошлого года (24 091 электромобиль на \$224,7 млн).

В то же время импорт автомобилей с бензиновыми двигателями резко сократился: за отчетный период ввезено всего 16 985 машин на сумму \$336,5 млн, что на 48,5% меньше по количеству и на 52,4% меньше по стоимости, чем в январе–ноябре 2024 года.

Сильное падение наблюдается также в сегменте гибридных автомобилей (бензин + электродвигатель): их импорт снизился с 17 480 до 2 728 единиц, а стоимость — с \$339,3 млн до \$69,2 млн, что соответствует падению на 84,4% по количеству и на 79,6% по стоимости.

Импорт дизельных легковых автомобилей остаётся минимальным. В январе–ноябре 2025 года было поставлено всего 97 таких машин на сумму \$2,4 тыс. против 22 единиц на \$5,1 тыс. годом ранее. (UzDaily.uz 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

15 тыс. электромобилей: ЕАЭС выделила Армении рекордную квоту на беспошлинный ввоз.

Армения получила от Евразийского экономического союза рекордную квоту на беспошлинный импорт электромобилей в 2026 г. — 15 тыс. машин.

Решение было принято несколько минут назад в Москве на заседании Евразийского межправительственного совета, сообщил в соцсетях министр экономики Армении Геворг Папоян.

Отметим, что Армения получила квоту в 8 тыс. машин на 2025 г., в прошлом году было столько же.

Ранее правительство Армении предложило продлить отмену НДС на импорт электромобилей еще на год — до конца 2026 года.

Евразийский экономический союз — международное интеграционное экономическое объединение, функционирующее с 1 января 2015 года. Участники союза — Россия, Армения, Беларусь, Казахстан и Кыргызстан. (Sputnik Армения 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Гибридный Exeed RX PHEV вышел на рынок Казахстана.

Официальный дистрибьютор Exeed в Казахстане, входящий в Orbis Auto, объявил о старте продаж кроссовера Exeed RX PHEV — первой подключаемой гибридной модели бренда на локальном рынке. Новинку оценили в 22 990 000 тенге (около 3,49 млн рублей по текущему курсу).



RX PHEV базируется на платформе T2X Super Hybrid, которая обещает сочетание мощности с экономичностью. В состав силовой установки входят 1,5-литровый бензиновый двигатель TGDI, трхступенчатая трансмиссия DHT и аккумулятор МЗР. Суммарная отдача достигает 395 кВт, максимальный крутящий момент — 650 Нм. На полном



заряде и полном баке RX PHEV способен преодолеть более 1100 км, а быстрая зарядка позволяет поднять запас электроэнергии с 30 до 80% примерно за 20 минут. Тепловой КПД двигателя составляет 44,5% — это один из лучших показателей среди актуальных гибридных установок такого типа.

Начало продаж RX PHEV в Казахстане стало важным шагом в расширении гаммы Exeed и отражает стратегию бренда по внедрению технологий следующего энергетического поколения. По словам директора дистрибуции Exeed в Казахстане Мадины Токеновой, бренд рассматривает подключаемые гибриды как одно из самых практичных решений в период перехода к новым, экологичным источникам энергии. Сейчас автомобили Exeed представлены в 14 дилерских центрах по стране — в Астане, Алматы, Шымкенте, Караганде, Актау, Атырау, Костанае, Павлодаре, Усть-Каменогорске, Таразе, Уральске, Актобе и Туркестане.

В РФ, как и на большинстве европейских рынков, гибридное направление продукции Exeed представляют модели линейки Exeed Exlantix. Поэтому ввозить гибриды Exeed RX PHEV российский дистрибьютор пока не планирует. Однако не исключено, что выход RX PHEV на казахстанский рынок ускорит и появление модели в России — ведь популярность гибридов переживает сегодня настоящий бум. (Коммерсантъ 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"Сделано казахстанцами": развитие отечественного автопрома и модернизация производства.

Отечественный автопром переживает период стремительной модернизации, и ключевым центром этого процесса становится Индустриальная зона Алматы. Здесь сформирован автомобильный кластер нового поколения, ядром которого выступает мультибрендовый завод полного цикла Astana Motors Manufacturing Kazakhstan. Предприятие объединило выпуск автомобилей трёх ведущих мировых брендов — Chery, GWM и Changan — и уже запустило производство моделей Chery Tiggo 2 Pro, Haval Jolion и Changan CS55 Plus.

Завод способен ежегодно выпускать до 120 тысяч автомобилей, причём значительная часть этой продукции будет экспортироваться на зарубежные рынки. Благодаря высокотехнологичному оборудованию производство отличается гибкостью: линии позволяют одновременно выпускать до двенадцати моделей и оперативно перестраиваться под требования рынка.

Особое внимание уделено экологичности — АММКЗ стал первым предприятием в СНГ, внедрившим технологию сухой коагуляции при покраске автомобилей. Этот метод снижает энергопотребление на 35%, полностью исключает использование воды и химикатов и повышает эффективность очистки воздуха на 60%. Инвестиции в проект превысили 215 млрд тенге, при этом большинство строительных и инженерных работ выполнили казахстанские специалисты, обеспечив высокую долю локального участия.

Кроме того, параллельно развивается завод Hyundai Trans Kazakhstan, который за 10 месяцев 2025 года выпустил более 43 тысяч автомобилей. Предприятие модернизировано, роботизировано и увеличило долю мелкоузлового производства. В модельный ряд входят Tucson, Elantra, Santa Fe, Palisade и другие автомобили Hyundai и Genesis.

Развитие автокластера Алматы обеспечивает рост занятости. В 2025 году только на заводе Hyundai Trans Kazakhstan число рабочих увеличилось более чем на 500 человек. В целом расширение производственных мощностей автокластера, запуск новых предприятий и углубление локализации создают сотни новых рабочих мест, формируют спрос на инженерные специальности и способствуют подготовке квалифицированных кадров для машиностроительной отрасли Казахстана. (Министерство промышленности и строительства Республики Казахстан 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

За пять лет уровень локализации на заводах Astana Motors превысит 51%. "Forbes (Казахстан)". 9 декабря 2025

Это поможет расширить возможности экспорта автомобилей на зарубежные рынки



По данным Казахстанского автомобильного союза (КАО), за 9 месяцев 2025 года предприятия РК произвели 109 223 автомобиля на сумму свыше 1,5 трлн тенге, на 17% превысив показатели соответствующего периода 2024 года. Доля автомобилестроения в общем объеме машиностроительной отрасли составила 40,6%. Увидеть, как организована работа на предприятиях, вносящих вклад в эту статистику, представители казахстанских СМИ и блогеры смогли в ходе медиаттура, совместно организованного компанией Astana Motors и КАО.

Маршрут включал сразу несколько объектов: модернизированный завод по производству легковых автомобилей Hyundai (Hyundai Trans Kazakhstan), технопарк автокомпонентов, мультибрендовый завод Astana Motors Manufacturing Kazakhstan (АММКЗ). Проекты реализованы при поддержке Министерства промышленности и строительства РК, Банка развития Казахстана, Фонда развития промышленности, Министерства иностранных дел РК, Экспортной страховой компании KazakhExport, акимата города Алматы.

Компания Astana Motors является официальным дистрибьютором 18 международных автомобильных брендов в Казахстане, выступает официальным дистрибьютором Chery в Чешской Республике, а также официальным



дистрибьютором Hyundai и дилером BYD в Узбекистане. Кроме того, Astana Motors на протяжении последних нескольких лет входит и в число ведущих казахстанских автопроизводителей. С 2011 года она производит коммерческую технику на заводе Hyundai Trans Almaty, в 2019 году, в разгар пандемии, в Индустриальной зоне Алматы началось строительство завода по производству легковых автомобилей Hyundai Trans Kazakhstan (НТК) мощностью 50 тыс. автомобилей в год. В этом году завод отметил свое пятилетие. За 10 месяцев 2025 года на НТК выпущено 43 665 автомобилей, а всего с осени 2020 года — 209 437 авто.

На входе в цех нас встречают новенькие Tucson и Santa Fe. "В нынешнем году мы провели рестайлинг Tucson, освоили производство Santa Fe мелкоузловым способом, в линейке нашего завода также представлены модели Sonata, Elantra, Mufasa, Palisade, Staria, Custin, четыре модели представительского класса бренда Genesis", — рассказывает директор предприятия Кайрат Ержепов. По его словам, в январе–феврале на НТК проведена модернизация, установлено новое роботизированное оборудование. В проект инвестировано 8,5 млрд тенге, и теперь доля автомобилей, выпускаемых методом CKD (со сваркой и окраской), может составлять 50% от общего объема производства.

В цехе сварки установлено 5 сварочных роботов Hyundai Robotics, 14 сервопистолетов с автоматической заточкой электродов, модернизировано 111 сварочных пистолетов, установлен автоматический конвейер и вальцовщик крышки со сваркой и сварочные кондукторы для Santa Fe. Останавливаемся посмотреть, как робот поднимает сварочный пистолет (в производственной терминологии "ган") и прицельно опускает его в нужную точку. "Когда операции по обварке кузова проводились вручную, один ган поднимали три человека. Сейчас роботы выполняют 30% сварочных работ на самых сложных участках, например, в дверных проемах, где много труднодоступных точек. Многие боятся роботизации, думая, что это "отнимает рабочие места у людей". Но мы видим другой эффект. В связи с увеличением объемов мелкоузлового производства наш штат вырос на 500 человек, теперь у нас 1700 сотрудников. Наши рабочие освоили новые специальности и развивают свои технические компетенции, значительно расширяется инженерный состав, который регулярно проходит повышение квалификации за рубежом", — объясняет Кайрат Ержепов.

Шесть промышленных японских роботов Yasakawa появились и в цехе окраски: четыре наносят основной слой краски, два — лак и грунт. Также в цехе модернизировали линию катафореза и производственных участков, запустили автоматический конвейер для подачи кузова на линию окраски. Модернизация позволила увеличить производство автомобилей методом мелкоузловой сборки (CKD) в два раза.

При этом часть комплектующих для автомобилей Hyundai поставляют предприятия, расположенные по соседству, в технопарке по производству автокомпонентов — заводы по производству мультимедийных систем (запущен в октябре 2024 года) и автомобильных сидений (работает с марта 2025 года).

Развитие технопарка — ключевой элемент в стратегии компании по повышению локализации автокомпонентов. Инвестиции в строительство технопарка составят порядка 21,5 млрд тенге, в ближайших планах Astana Motors локализовать выпуск систем отопления, вентиляции и кондиционирования, напольного покрытия, выхлопной системы, топливных и тормозных трубок, также поставка автокомпонентов на мультибрендовый завод для моделей Changan, GWM и Chery.

Объект особой гордости компании — мультибрендовый завод полного цикла Astana Motors Manufacturing Kazakhstan (АММКЗ), начавший работу в сентябре 2025 года. На площадке уникального предприятия объединено производство сразу трех ведущих китайских автомобильных брендов — Chery, Changan, GWM (с брендами Naual и Tank). Завод производственной мощностью до 120 000 автомобилей в год занимает территорию в 309 000 кв. м, общая площадь производственных помещений составляет 211 000 кв. м. Инвестиции в проект составили 215 млрд тенге, и это, говорит директор завода Илья Рубцов, не окончательная цифра: китайские автопроизводители часто производят рестайлинг, запускают новые модели, а значит, будут новые вложения и новые рабочие места — на предприятии после выхода на полную производственную мощность их будет свыше 3600.

Вместе с директором начинаем экскурсию по заводу и попадаем... в зимний сад с экзотическими растениями и прудом с золотистыми рыбами. Дальше — светлая двухэтажная рабочая столовая на 1000 посадочных мест (питание, как и медицинское страхование, развозка входит в соцпакет сотрудников), кинотеатр на 168 мест и спортивная зона с футбольным, волейбольным и баскетбольным залом, а также тренажерным залом, оснащению которого могут позавидовать алматинские фитнес-центры.

АММКЗ — единственный в СНГ автозавод, где цеха сварки и сборки расположены на разных этажах, и первый в Казахстане — с автоматическим складом-распределителем кузовов, а также первое в СНГ предприятие, где применяется метод сухой коагуляции для очистки воздуха в покрасочных камерах. На предприятии уже запущено производство Chery Tigo 2 Pro, Naual Jolion, Changan CS55 Plus, на одном из участков замечаем кузов будущего Tank 300 — производство этой модели начнется в 2026 году. "Техническое оснащение позволяет выпускать до 12 моделей одновременно мелкоузловым методом со сваркой и окраской кузова и оперативно перенастраивать производственные линии. Это обеспечивает гибкость при формировании модельной линейки и позволяет адаптироваться к изменениям рыночного спроса и экспортным перспективам", — пояснил CEO Astana Motors Бекнур Несипбаев.



Основные производственные линии поставлены мировым лидером в области промышленного оборудования для автопрома Automotive Engineering Corporation (Китай), на всех этапах производства задействовано 54 робота: 17 в цехе сварки, 34 — в цехе окраски, три — в сборочном цехе. "Придумать универсальную оснастку для такого завода сложно: у каждого бренда свои технологические процессы, свои требования по оборудованию. Поэтому на АММКЗ общая линия окраски, но линии сборки и сварки разные для каждого бренда. В этом году соотношение СКД и крупноузловой сборки составит 30 на 70, по мере углубления локализации доля СКД вырастет", — отмечает Илья Рубцов, директор завода АММКЗ.

По словам CEO Astana Motors Бекнура Несипбаева, в планах компании на ближайшие 5 лет — увеличить уровень локализации на АММКЗ до 51%, это поможет открыть доступ на новые рынки. "Изначально мы рассчитывали, что значительная доля экспорта будет приходиться на Россию, но сейчас РФ стимулирует китайские компании развивать производство внутри своей страны. В рамках ЕАЭС мы рассматриваем Кыргызстан, Беларусь, Армению и другие страны, с которыми у Казахстана подписаны соглашения о беспошлинной торговле", — отметил он.

Для справки: Название компании: *Astana Motors Manufacturing Kazakhstan, TOO* Адрес: 050060, Республика Казахстан, Алматы, Бостандыкский район, проспект Аль-Фараби, 107 Телефоны: +77073339971; +77013020655; +77272447653 E-Mail: da.kusmoldanov@astana-motors.kz Web: <https://astana-motors.kz/ru/production/multibrendoviy-zavod-kitayskih-avtomobiley-4> Руководитель: Тарасов Максим Викторович, директор

Для справки: Название компании: *Hyundai Trans Kazakhstan, TOO* Адрес: A03A2C6, Республика Казахстан, Алматинская область, Алматы, Алатауский район, "Индустриальная зона-Алматы", мкр. Алгабас, ул. 7 Телефоны: +7(727)3331961 E-Mail: htk@hyundai.kz Web: <https://hyundaipplant.kz/ru> Руководитель: Тарасов Максим Викторович, директор (Forbes (Казахстан) 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Прочие страны

Kia презентовала новое поколение компактного кроссовера Seltos.

Kia представила новое поколение компактного кроссовера Seltos

Новый Kia Seltos получил обновленную платформу, на которой также базируются другие модели корейского концерна, например Kia K3 или Hyundai Kona

Kia представила компактный кроссовер Seltos нового поколения. Как сообщила пресс-служба корейской марки, автомобиль получил обновленную платформу, которую используют другие модели Kia и Hyundai (например, Kia K3 или Hyundai Kona).



Машина выглядит в духе последних моделей бренда. Спереди заметны необычные фары: они разделены на две части, а основная их часть встроена в крупную решетку радиатора. А если посмотреть на машину сбоку, можно обратить внимание на ручки дверей — они как будто утоплены в кузов.

Линия окон при этом плавно поднимается к задней части, а крыша кажется парящей — это отсылка к прошлой версии модели. На дверях также появились рельефные детали. Сзади же выделяются вертикальные фонари, которые соединены светящейся полосой по всей ширине двери багажника.



Kia Seltos получит три варианта дизайна кузова:

базовую версию;

спортивную GT-Line — с декоративными элементами в цвет кузова;

"внедорожную" X-Line — с темно-серыми деталями.

Помимо этого, у кроссовера расширилась палитра цветов — появились новые оттенки: серый, зеленый или красный.

Салон нового Kia Seltos



Внутри автомобиль напоминает современные электрокары Kia. На панели два больших экрана (по 12,3 дюйма каждый) и отдельный блок для управления климатом. Вентиляционные решетки узкие, а физических кнопок на центральной консоли немного. Мультимедийная система может обновляться "по воздуху" и работает с голосовым помощником.

Технические характеристики нового Kia Seltos

На старте продаж кроссовер будет доступен с двумя вариантами двигателя: 2-литровым мощностью 149 л.с., а также 1,6-литровым с отдачей 180 или 193 л.с. в зависимости от рынка. Также Seltos получит три трансмиссии на выбор: шестиступенчатую механику, семиступенчатый "робот" и восьмиступенчатый "автомат".

Kia Seltos (Фото: Kia)

Производство нового Seltos планируют запустить уже в этом году. Сначала машина появится в Индии, а к 2026 году доберется до Южной Кореи, Европы и Китая. В США модель придет только в 2027 году.

В России кроссовер может появиться по схеме параллельного импорта. Одна из его версий даже подходит под новый льготный утильсбор, касающийся машин мощностью до 160 л.с. (Autonews 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Toyota слегка обновила водородный седан Mirai.

Компания Toyota представила на рынке США водородный седан Mirai в версии 2026 модельного года. Технически модель не отличается от предыдущей, основные нововведения касаются опционального оснащения. Цена осталась прежней — почти 52 тыс. долларов (почти 4 млн рублей в переводе).

Теперь в базовой версии Toyota Mirai оснащается 19-дюймовыми черными алюминиевыми дисками. В салоне установлены два 12,3-дюймовых экрана, беспроводная зарядка для смартфона, медиасистема с возможностью обновления по "воздуху", голосовым помощником и поддержкой Apple CarPlay с Android Auto, а также аудиосистема JBL, кресла с электрорегулировками и двухзонный климат-контроль. Предусмотрен комплекс активной безопасности Toyota Safety Sense 3.0 и система кругового обзора.





Toyota Mirai по-прежнему оснащается силовой установкой на топливных элементах, которая преобразует водород в энергию, поступающую на электродвигатель мощностью 182 л.с. на задней оси. Разгон с места до "сотни" занимает 9 секунд. Запас хода составляет 644 км.

В США продажи Mirai невелики — за первые девять месяцев 2025 года было продано всего 157 автомобилей, что на 54,4% меньше, чем годом ранее. Маловероятно, что эта модель приносит прибыль Toyota. Возможно, одна из причин, по которой автомобиль еще находится в продаже, заключается в том, что компания продолжает активно инвестировать в водородные технологии и использует автопарк, чтобы оценить его надежность и пользовательский опыт. (Коммерсантъ 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Внедорожник Ineos Grenadier получил новую версию для сафари.

Компания Ineos представила новую модификацию внедорожника Grenadier. Версия Game Viewer стала развитием прошлогоднего концепта, которая, как рассказал производитель, вызвала большой интерес со стороны охотничьих заповедников и сафари-отелей в Африке, а также ранчо и поместий в США, на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии.

Game Viewer разработана на базе версий Grenadier с длинной колесной базой. Автомобили будут выпускать на предприятии Ineos Kavango в Ботсване из машинокомплектов, поставляемых с французского завода Ineos. Там автомобили оборудуют по желанию заказчиков. Они смогут, к примеру, выбирать расстановку сидений и конструкцию крыши.

Машина вмещает до девяти пассажиров. В Ineos утверждают, что открытая версия по прочности кузова и проходимости не уступает обычной. Поскольку переделка не требует никаких изменений в шасси, на автомобиль сохраняется полная гарантия производителя и действует послепродажное обслуживание. Поставки внедорожников должны стартовать в начале будущего года. Ineos Grenadier оснащается рядными шестицилиндровыми двигателями BMW объемом 3,0 литра: бензиновым и дизельным вариантами.



Ineos Grenadier считается идеологическим наследником культового Land Rover Defender. Последний, к слову, недавно переделали в электрокар для сафари в Кении. (Коммерсантъ 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

В линейке Lotus появится первый гибрид.

Компания Lotus сертифицировала в Китае свою первую гибридную модель. Бензоэлектрическую силовую установку получит кроссовер Eletre, фотографии модели опубликовал местный минпром. По данным Autohome, на рынке КНР такой кроссовер будет называться For Me, он поступит в продажу в начале 2026 года.

Кроссовер Lotus оснастили подключаемой гибридной силовой установкой на базе двухлитрового турбомотора, который развивает 279 л.с. По предварительным данным, суммарная мощность автомобиля превысит 950 сил, что превосходит показатель флагманского Eletre R EV. Время разгона с нуля до "сотни" составит 3 секунды, запас хода — более 1 тыс. км.



Внешне For Me практически не отличается от Eletre, габариты остались прежними: 5103 мм в длину, 2019 мм в ширину и 1636 мм в высоту, колесная база — 3019 мм. Снаряженная масса — до 3080 кг.

Появление гибридов у Lotus может быть частью стратегии по восстановлению положения дел компании, продажи электрокаров которой упали на 43% в первой половине 2025 года (2813 ед.). Предполагается, что второй гибридной моделью после For Me станет лифтбэк Eletre, который сейчас является только электрическим. Марка Lotus входит в состав Zhejiang Geely Holding Group, контрольный пакет акций был приобретен холдингом в 2017 году. (Коммерсантъ 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Genesis показала прототип спортуниверсала G90 Wingback.

Компания Genesis представила концептуальный спортуниверсал G90 Wingback, который в будущем может войти в линейку нового "заряженного" суббренда Magma. По мнению креативного директора марки Genesis Люка Донкервольке, через какое-то время рынок будет столь насыщен кроссоверами, что в моду вернуться автомобили в других типах кузова.



Genesis G90 Wingback базируется на стандартном седане G90 с такой же колесной базой (3180 мм). Автомобиль получил агрессивный обвес и стал шире. Корма полностью переработана, ее главными особенностями стали два спойлера, широкий диффузор и сдвоенные выхлопные патрубки разных размеров. Образ дополняют "плавники" на крыше и 22-дюймовые диски. В салоне поменялись материалы отделки и появились кресла с улучшенной боковой поддержкой.

Информации о технической составляющей пока нет. Стандартный G90 оснащен 3,5-литровым V6 с двойным турбонаддувом, универсал же может получить более мощную гибридную силовую установку. Суббренд Magma



должен стать корейским аналогом BMW M или Mercedes-AMG и позиционируется как "высокопроизводительный бренд класса люкс". Его первой моделью станет кроссовер GV60 Magma, представленный в ноябре вместе с концептом суперкара Magma GT с открывающимися вверх дверями. (Коммерсантъ 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Renault продала около 100 машин из своей коллекции за 12 млн евро.

Компания Renault устроила во Франции большую распродажу экспонатов из своей коллекции. Среди лотов на аукционе Renault Icons были как серийные и гоночные автомобили, так и прототипы с концептами, а также масштабные модели. Общая вырученная сумма по итогам торгов составила почти 12 млн евро (14 млн долларов), с молотка ушли около 100 автомобилей, рассказали аукционисты из Artcurial Motorcars.

Средства, вырученные с аукциона, будут направлены на реорганизацию коллекции и ее пополнения (включая реставрацию моделей) в преддверии открытия нового музея в 2027 году. В нее войдет около 600 автомобилей, выпущенных с 1898 года. При этом на торги выставлялись только такие машины, которые у Renault были в нескольких экземплярах. В продаже были и копии исторических машин, изготовленных самой Renault.

Так, к примеру, с молотка ушли хэтчбек Renault Clio Williams Series 2 (54 тыс. евро); раллийный прототип Renault Maxi 5 Turbo B0 (217 тыс. евро); принимавший участие в "24 часах Ле-Мана" 1977 года Renault Alpine A442 (1,3 млн евро); Renault RE40-03, на которой Ален Прост выиграл Гран При Ф1 в Бельгии (1,2 млн евро); победившая в сезоне-1997 года в Ф1 Williams Renault FW19 (1,3 млн евро); двигатель Renault EF15 Type E 1986 года, использовавшийся Айртоном Сенной во время квалификации Ф1 в Аделаиде (225 тыс. евро).

Ранее в ноябре Renault представила возрожденный Twingo. (Коммерсантъ 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Citroen разработала минивэн ELO со спальней и кинотеатром.

Компания Citroen представила необычный концептуальный минивэн ELO. Он позиционируется французским производителем как "лаборатория идей". Название шоу-кара образовано от слов rest, play и work с использованием вторых букв ("отдых", "игра" и "работа" в переводе), отражающих варианты его использования.

Длина Citroen ELO составляет всего 4,1 м, что примерно соответствует размерам снятого с производства С3 Picasso, однако новинка имеет с ним мало общего. Концепт отличается футуристическим дизайном, раздвижными дверями, короткими свесами, большой площадью остекления и 21-дюймовыми дисками.



Интерьер ELO представляет собой "модульное жилое пространство", рассчитанное на шесть человек. Компонировка нетрадиционная: водительское сиденье расположено по центру (как в McLaren F1), два съемных пассажирских кресла находятся чуть позади, а на втором ряду находится трехместный диван. Кресло водителя, оборудованное столиком, можно развернуть против хода, превратив вэн в модельный офис. Задняя часть салона трансформируется в спальную зону благодаря надувным матрасам, а откидывающийся экран превращает интерьер в домашний кинотеатр.

Citroen ELO полностью электрический, подробностями о силовой установке в компании не поделились. Концепт впервые будет представлен публике на Брюссельском автосалоне в январе 2026 года. Серийных перспектив у него нет, однако предполагается, что наработки могут быть применены в новой компактной модели Citroen, дебют которой ожидается в 2028 году. (Коммерсантъ 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Kia Seltos сменил поколение и стал гибридом.

Компания Kia представила компактный кроссовер Seltos второго поколения (первое продавалось в том числе на российском рынке). Со сменой генерации модель увеличилась в размерах, получила гибридную силовую установку и более брутальный дизайн экстерьера с крупной решеткой радиатора и вертикальными ходовыми огнями. Производство стартует до конца года, сначала модель появится в Индии и Южной Корее, в будущем году будет постепенно выходить на другие рынки, включая Европу и Китай.



В основе Seltos лежит модернизированная платформа K3, которая также используется в Kia Niro и K4, а также в Hyundai Kona и Elantra. Заявлено об улучшении жесткости кузова, шумоизоляции и баланса шасси. Длина нового Kia Seltos составляет 4430 мм при колесной базе 2690 мм (+60 мм относительно первого поколения в обоих случаях). Объем багажника вырос на 103 л (до 536 л). Вместе со стандартной модификацией представлены "спортивная" GT-Line и "внедорожная" X-Line.

Интерьер у Kia Seltos выполнен в стиле актуальных электромобилей марки. На передней панели установлен кластер из двух 12,3-дюймовых экранов. Опционально доступны панорамная крыша, проекционный дисплей, аудиосистема от Harman Kardon или Bose, а также атмосферная подсветка салона и современный набор систем помощи водителю (ADAS).

На момент запуска Seltos будет предлагаться с двумя моторами на выбор: атмосферным 149-сильным 2.0 и турбированным 1.6 (180 или 193 силы в зависимости от рынка). Трансмиссии - шестиступенчатая механика, семиступенчатый робот и восьмиступенчатый классический автомат. Опционально будет доступен полный привод вместе с многорычажной подвеской сзади. В 2026 году в гамму войдет и гибридная версия с эффективной системой рекуперации, ее характеристики пока не уточняются. (Коммерсантъ 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Voyah представила удлиненную люкс-версию гибридного седана Passion.

Компания Voyah представила в Китае новую флагманскую версию седана Passion. В L-версии модель отличается увеличенными габаритами, обновленным дизайном и расширенным технологическим оснащением.

Габариты Voyah Passion L — 5125x1985x1522 мм. Новинка на 37 мм длиннее, на 15 шире и на 17 мм выше стандартного Passion. Седан получил новую крупную решетку радиатора с вертикальными ламелями, скрытые дверные ручки и 20-дюймовые диски в альтернативном дизайне с гальваническим покрытием.

В отделке интерьера применен шпон натурального дерева, обивка кресел выполнена по технологии волнистого края. Дизайн передней панели стал лаконичнее — теперь на ней только два дисплея вместо трех, что, как отметили в компании, направлено на улучшение эргономики.



Силовая установка седана имеет 800-вольтовую архитектуру и состоит из двух электромоторов мощностью 204 л.с. и 313 л.с., а также 1,5-литрового 150-сильного бензинового турбомотора. Только на электротяге гибрид может проезжать до 328 км (по циклу WLTP). Предусмотрена поворотная задняя ось, эта технология уже используется на минивэне Dream+ и флагманском кроссовере Taishan (оба появятся на рынке РФ). Интеллектуальная система вождения, разработанная совместно с компанией Huawei, поддерживает продвинутый автопилот для скоростных трасс и включает несколько десятков датчиков, а также лидар, установленный над лобовым стеклом.

Voyah Passion L вскоре поступит в продажу в Китае. Появится ли модель на российском рынке, пока не уточняется. Обычный Passion в гибридной версии EVR выпускается на заводе в Липецкой области. (Коммерсантъ 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Brabus впервые доработала купе и кабриолет Bentley Continental GT.

Тюнинг-ателье Brabus представила свои первые проекты на базе Bentley Continental GT Speed и GTC Speed. Люксовые купе и кабриолет получили форсированную до 900 л.с. силовую установку, карбоновый аэродинамический обвес и перешитый интерьер.



Автомобили оснастили рядом углепластиковых деталей, включая передний сплиттер, диффузор и спойлер сзади, а также 22-дюймовыми коваными дисками Monoblock ZM Platinum. Утверждается, что новые элементы экстерьера способствуют уменьшению подъема передней оси на высоких скоростях. Шильдики Bentley на кузове уступили логотипам Brabus, а интерьер практически полностью покрыт мягкой кожей.



Гибридная силовая установка с "битурбовосьмеркой" 4.0 форсирована с 782 л.с. (1000 Нм) до 900 л.с. (1100 Нм). Она работает с восьмиступенчатым роботом. Разгон с места до "сотни" у купе улучшился до 2,9 секунды (минус 0,3 секунды у купе и минус 0,5 секунды у кабриолета). Модифицировано и шасси — по умолчанию дорожный просвет уменьшен на 20 мм. Купе в доработке Brabus обойдется минимум в 489 тыс. долларов, а кабриолет — от 539 тыс. долларов.

Ранее Brabus превратила "Гелендвагены" в 800-сильные кабриолеты. (Коммерсантъ 05.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

Особый Porsche 911 GT3 посвятили Фердинанду Порше.

Компания Porsche представила лимитированную версию спорткара 911 GT3, который посвящен Фердинанду Александру Порше, создателю оригинального 911. Всего будет выпущено 90 экземпляров — так Porsche отмечает круглую дату со дня рождения немецко-австрийского дизайнера, который скончался в 2012 году в возрасте 76 лет. Автомобиль разрабатывался при участии младшего сына Фердинанда, Марка.

Модель создана на базе 911 GT3 с пакетом Touring и имеет особый цвет кузова F. A. Green, который отсылает к личному 911 Фердинанда в оттенке Oak Green. Установлены матово-черные диски с центральной гайкой, крышка багажника украшена позолоченной эмблемой с выгравированным автографом Фердинанда Александра Порше и силуэтом первого 911. В отделке интерьера применена коричневая кожа и ткань в мелкую клетку — утверждается, что Порше любил пиджаки в таком стиле.

Технических изменений нет, спорткар оснащен четырехлитровым шестицилиндровым 510-сильным мотором, который разгоняет автомобиль до "сотни" за 3,2 секунды и позволяет ускоряться до 311 км/ч. Цена Porsche 911 GT3 90 FA начинается от 387 тыс. долларов, начало производства запланировано на середину 2026 года. Один из 90 автомобилей уже зарезервирован для Марка Порше. Все покупатели получают в подарок дорожную сумку и наручные часы, которые выпущены на основе модели Chronograph 1 — 1972 Limited Edition.



Ранее Porsche представила особый экземпляр спорткара 911 Carrera T, который получил название Formosa. Он отличается уникальной отделкой, посвященной красотам Тайваня. (Коммерсантъ 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

По встрече. "Коммерсантъ". 9 декабря 2025

Совершенно левый тест немецкого кроссовера Audi Q3

Управлять автомобилем, где руль не с той стороны, удовольствие то еще, наши владельцы праворульных "японцев" подтвердят. Но что поделать, если премьеру новых Audi Q3, выпущенных немецким концерном для континентальной Европы, решили провести в конце сентября в Шотландии, где движение левостороннее?



Старт — от футуристического Музея транспорта Риверсайд в Глазго, дерзкого проекта Захи Хадид. Символично: из прошлого транспорта в его будущее, которое новый Audi Q3, несомненно, олицетворяет.

Или нет? Отличия-то нынешней новинки в кузове FJ от предыдущего поколения с индексом F3 на первый взгляд не так чтоб глобальные — ну, увеличенная черная радиаторная решетка Singleframe с плоским теперь логотипом Audi, который еще и с красной подсветкой. Крупные воздухозаборники, узкие матричные фары. Кузов удлинился на пять с лишним сантиметров — теперь 4,531 метра, — но это за счет переднего свеса, спишем часть прибавки на новый бампер. А колесная база так и практически прежняя, один миллиметр прироста. Но теперь этот SUV начального уровня, входной билет в мир кроссоверов Audi, выглядит таким же солидным и мускулистым, как более крупные собратья Q5 и Q7. И даже как кросс-купе Q8 — да-да, у "ку-третьего" есть версия Sportback с крышей, которая у кормы на 3 см ниже, чем у Q3 с обычным кузовом.

Кто здесь лох

Но по правде говоря, едем-то мы на новом Audi Q3 не в будущее, а в прошлое — на северо-запад, в округ Хайленд, историческое сердце Шотландии. План такой: марш-бросок по трассе M8, потом на M898, потом по мосту Эрскин через реку Клайд и выходим на A82. Конечная точка — Глен-Этив, долина с одноименной речкой, с порогами и водопадом, впадающей в "лох" — это обидное для русского уха и часто встречающееся здесь на дорожных указателях слово значит просто "озеро". Там же, посреди гор и пустошей, стоит домик, в жизни — частное владение, а в кино это было родовое поместье Джеймса Бонда из "007: Координаты "Скайфолл"", Дэниел Крейг с двустолковой оборонял дом от злодеев именно там. Местность эта киношниками вообще давно присмотрена: здесь снимали и "Храброе сердце", и одного из "Гарри Поттеров".

Но пока надо выбраться из города, который, к слову, на шесть веков постарше Москвы; если свернуть не туда, заблудиться в узких улочках не слишком трудно. А свернуть не туда, несмотря на отличную бортовую навигацию, рискуешь частенько — на каждом перекрестке норовишь свернуть на встречу, хотя заботливые организаторы пресс-тура и прикрепили на лобовое стекло круглый значок-напоминалку — Drive on the left. Впрочем, система Park Assist Plus помогает маневрировать в узкостях, и даже если упрешься в тупик, машина помнит последние 50 м пути и сама выберется задним ходом.

Это у них семейное

На M8 можно встать в крайний левый ряд, по-нашему крайний правый, включить адаптивный круиз-контроль на 70 и перевести дух. Спидометр Q3 настроен на мили, в километрах в час это примерно 112, как на подмосковном участке другой M-8, Ярославки. В салоне на этой скорости тихо, спереди боковые стекла акустические, сзади просто утолщенные, включая глухие окошки в багажном отсеке. Обивка спортивного сиденья с дополнительной плечевой поддержкой — из микрофибры в центре, тканевая по краям. Есть выдвижная секция под коленями. Посадка прямая, типично кроссоверная, но над головой запас места, несмотря на панорамную крышу. Новый руль, но главное — новая схема управления, как на последних Volkswagen Tiguan, Skoda Kodiaq и даже на испанском Supra Terramar — с этим собратом по концерну Volkswagen у нашего Q3 вообще не только одни и те же агрегаты, но и происхождение, заводской конвейер в венгерском Дьёрде.

Селектор КП исчез с центральной консоли, передачи включаются кнопками на правом подрулевом переключателе. Левый по-прежнему отвечает за поворотники и дворники, но механизм управления тоже изменился, нужно привыкать. Отделка передней панели и центральной консоли — микрофибра, мягкий пластик, рояльный лак. Позади руля — Digital Stage, панорамный изогнутый дисплей, объединивший 11,9-дюймовую приборную панель и 12,8-дюймовый тачскрин мультимедиа. Работает на Android, оснащен искусственным интеллектом, дает доступ к сервисам Google и сторонним приложениям. Крупные значки, упрощенное меню, быстрый отклик. При



регулировке руля картинка цифровой приборной панели двигается вверх-вниз вместе с ним, показания приборов не перекрываются. Климат регулируется через экран, а вот Audi Drive Select — ура, режимы движения можно менять физической кнопкой. И громкость аудио выбирать удобной крутилкой. В целом ощущение от качества материалов и сборки получше, чем у некоторых более дорогих Audi последних лет.

Кольцевые гонки

У нового Q3 несколько двигателей на выбор, с мягким гибридом, с подзаряжаемым, даже с редким сегодня дизелем. Но главный из них — двухлитровая бензиновая турбочетверка, выдающая 265 сил, работающая в связке со семиступенчатым "роботом" S-tronic. Такому топовому кроссоверу Audi положен полный привод quattro, он у нас есть. Выбираем кнопкой режим Dynamic и пробуем достичь при старте с места 100 км/ч за обещанные паспортом 5,7 секунды — вполне убедительно. Хотя настоящее удовольствие за рулем Q3 не скорость, а скоростное руление по извилистым шотландским двухполоскам, поросшим по краям деревьями.

Дорога с почти отсутствующими обочинами петляет, подъемы сменяются спусками, если держать разрешенные здесь 60 миль в час, ощущаешь себя раллийным пилотом, проходящим спецучасток. Адаптивная подвеска с двухклапанной технологией за миллисекунды меняет настройку амортизаторов от жесткой в крутом повороте до комфортной на неровностях, а рулится Q3 вообще не как кроссовер, а как горячий хэтчбэк.

В целом у младшего SUV от Audi тот же узнаваемый характер, что и у старших: мгновенные, но без истерики реакции и ощущение невесомости машины, ее полета над дорогой.

Цена света

На обратном пути в Глазго уже темнеет, дневные ходовые огни уступают вахту матричным светодиодным фарам — Q3 примерил их первым из компактных кроссоверов. Каждая его фара состоит из 25 600 светодиодов вдвое тоньше человеческого волоса, что позволяет создавать любой рисунок светового пучка. Еще у матричных фар Q3 есть интересная функция ориентирующего света — на трассе они высвечивают перед машиной прямоугольник во всю ширину полосы. В населенных пунктах этот световой проводник гаснет, потом снова появляется. Нагоняешь автомобиль впереди — снова исчезает. Включаешь поворотник — расширяется в ту же сторону, следуя за движением руля. Красиво, но смысл? Дополнительный сигнал окружающим о твоих маневрах при обгонах?

С другой стороны, у самого простого Q3, с передним приводом, не будет ни матричных фар, ни этой функции, ни всего того, чем порадовал тестовый Q3 в топовом исполнении. 45 тыс. евро против 77 тыс. евро. Сколько это будет, если пересчитать в здешние фунты? (Коммерсантъ 09.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Грузовое автомобилестроение

Грузовики России

Лизинг тормозит фуры. "Коммерсантъ". 10 декабря 2025

Объем нового бизнеса в сегменте лизинга грузовиков в январе—сентябре упал на 67%

За три квартала 2025 года из десяти крупнейших сегментов нового бизнеса в лизинге сразу девять показали существенное снижение. Вырос только авиасектор — и тот, по мнению экспертов, лишь благодаря низкой базе прошлого года. Больше всего потерял новый бизнес в сегменте грузовиков — более 0,5 трлн руб. к январю—сентябрю 2024 года. Эксперты полагают, что восстановительный рост возможен в следующем году лишь при снижении ключевой ставки до 12–14% и возобновлении масштабных строек.

Объем нового бизнеса лизинговых компаний за девять месяцев 2025 года сократился год к году на 47,7%, до 1,38 трлн руб., следует из данных рейтингового агентства "Эксперт РА". Девять из десяти крупнейших сегментов показали отрицательную динамику, наибольшую в деньгах — в нише грузовых автомобилей (минус 513 млрд руб., или 67%, относительно прошлого года). Причина, как поясняют эксперты агентства, — снижение платежеспособности и спроса со стороны клиентской базы на фоне структурного кризиса в логистике, начавшегося в 2024 году. Стремительное падение объема нового бизнеса в сегменте грузовиков, отмечают в "Эксперт РА", привело к снижению доли автолизинга в общем объеме рынка с 49% до 47%.

Часть собеседников "Ъ" полагает, что негативную динамику в сегменте ускорил уход большинства лизингодателей от околонудевых авансов.

Впрочем, другие уверены, что более значимое влияние оказывает все еще высокая ключевая ставка. "Жесткая денежно-кредитная политика в 2025 году вызвала заметное охлаждение лизингового рынка и сохранила стоимость заемных средств на исторически высоком уровне", — подтверждает первый замгендиректора ЛК "Европлан" Илья Ноготков. В сегменте грузоперевозок, соглашается с "Эксперт РА" топ-менеджер, ситуацию усугубил отраслевой кризис, связанный с ростом конкуренции среди перевозчиков и снижением тарифов.

Руководитель управления по работе с импортерами "Газпромбанк Автолизинг" Александр Корнев напоминает, что в целом продажи новых грузовых автомобилей в России продолжают стремительное падение, а рынок возвращается к уровням 2022 года. По данным регистраций, говорит он, за январь—сентябрь реализовано 43,35 тыс. грузовиков — на 54% меньше, чем годом ранее. Гендиректор ГК "Интерлизинг" Артем Алешкин добавляет, что клиенты переходят на покупку грузовиков с пробегом, в том числе из стоков лизинговых компаний, что, в частности, привело к изменениям в структуре лизинговых контрактов. Восстановление грузового сегмента может начаться по мере постепенного снижения ключевой ставки ЦБ, считает господин Ноготков.

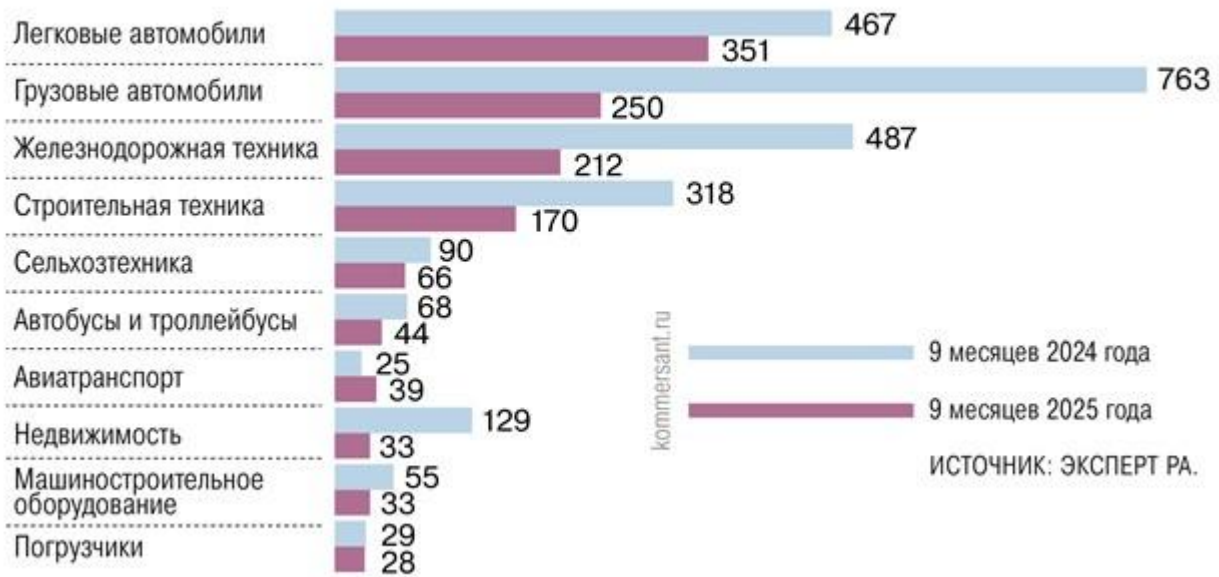
Сегмент железнодорожной техники в объеме нового бизнеса в январе—сентябре просел на 275 млрд руб., или на 56,5%, что авторы исследования связывают со снижением спроса на полувагоны из-за падения объемов грузоперевозок. Погрузка на сети ОАО РЖД в январе—сентябре сократилась на 6,7%, до 830,2 млн тонн, закупки новых вагонов, по данным союза "Объединение вагоностроителей", упали на 23%, до 41,5 тыс. единиц. Управляющий партнер и сооснователь Rollingstock Agency Александр Поликарпов согласен с оценкой тренда: рынок сокращается, что во многом связано со снижением выпуска вагонов в текущем году по отношению к рекордному предыдущему. Он не ожидает улучшения в четвертом квартале: снижение ключевой ставки пока небольшое и не окажет существенного позитивного влияния на спрос. "Кроме того, остается открытым вопрос низкой грузовой базы и профицита вагонов, — отмечает господин Поликарпов. — В начале 2026 года улучшение также маловероятно, но на фоне уже снижающейся базы 2025 года возможно техническое улучшение показателей". Сегмент строительной техники в объеме нового бизнеса снизился на 148 млрд руб., или на 46,7%, до 170 млрд руб., что эксперты агентства объясняют общим замедлением темпов текущего строительства, в том числе крупных инфраструктурных проектов. Легковой сегмент сократился на 116 млрд руб., или на 24,9%, до 351 млрд руб. По сельхозтехнике и автобусам, троллейбусам снижение составило по 24 млрд руб. — на 26,5%, до 66 млрд руб., и на 35,2%, до 44 млрд руб.

Единственный сегмент из топ-10 по объемам нового бизнеса, показавший положительную динамику, — авиационный транспорт. За девять месяцев показатели выросли на 14 млрд руб., или на 56,9%, до 39 млрд руб. Директор по банковским рейтингам агентства "Эксперт РА" Зоя Советкина объясняет рост низкой базой прошлого года. "Само по себе значение в 39 млрд руб. для авиасегмента — это очень мало", — уточняет она.





ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В ЛИЗИНГЕ (МЛРД РУБ.)



В случае возможного снижения ключевой ставки ЦБ до 12–14%, полагает Артем Алешкин, в 2026 году можно ожидать прирост рынка лизинга на 20–25%. "Чтобы отрасль снова росла, нужны масштабные стройки и инфраструктурные проекты, — добавляет господин Корнев. — Пока же перевозчикам хватает техники, которая уже находится в эксплуатации".

Для справки: Название компании: Группа компаний Интерлизинг Адрес: 197046, Россия, Санкт-Петербург, Петроградская наб., 36 Телефоны: +7(812)3896060 E-Mail: spb@ileasing.ru; ovv@ileasing.ru Web: www.ileasing.ru Руководитель: Савинов Сергей Анатольевич, генеральный директор; Малышев Виктор Евгеньевич, генеральный директор ООО УК ИнтерЛизинг; Рябцев Александр Сергеевич, директор; Даин Дмитрий Львович, президент Группы компаний "Интерлизинг"

Для справки: Название компании: Лизинговая компания Европлан, АО (ЛК Европлан) Адрес: 119049, Россия, Москва, Коровий Вал, 5 Телефоны: +7(800)2225336 E-Mail: pr@europlan.ru; commercial@europlan.ru Web: <http://europlan.ru> Руководитель: Мизюра Сергей, генеральный директор

Для справки: Название компании: Газпромбанк Автолизинг, ООО Адрес: 115419, Россия, Москва, ул. Орджоникидзе, д. 11, стр. 1А Телефоны: +7(800)7073985 E-Mail: ls@gpbl.ru Web: autogpbl.ru Руководитель: Маркова Лилия Викторовна, генеральный директор (Коммерсантъ 10.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"КамАЗ" выплатил 401,57 млн рублей по облигациям.

ПАО "КамАЗ" выполнило обязательства по выплате купонного дохода по облигациям серии БО-13, БО-П17 и БО-П16 на сумму 401,57 млн руб. Соответствующие данные опубликованы на портале раскрытия корпоративной информации.

Предприятие перечислило держателям бумаг по биржевым облигациям серии БО-П17 за третий купонный период (с 11 ноября по 11 декабря 2025 года) 99,645 млн руб. Купонный доход на одну облигацию составил 15,33 руб. Выплаты произведены по 6,5 млн облигациям. Эти бумаги являются процентными неконвертируемыми облигациями, размещенными в рамках программы биржевых облигаций серии 001Р.

Еще 259,05 млн руб. "КамАЗ" выплатил в качестве купонного дохода по облигациям серии БО-13 за 20-й купонный период (с 12 июня по 11 декабря 2025 года). Доход на одну облигацию составил 51,81 руб. Выплаты произведены по 5 млн облигациям. Облигации БО-13 — процентные неконвертируемые документарные бумаги на предъявителя с централизованным хранением и возможностью досрочного погашения.





По бездокументарным облигациям серии БО-П16 "КамАЗ" выплатил 42,875 млн руб. за третий купонный период, который длился с 11 ноября по 11 декабря 2025 года. Доход на одну облигацию составил 12,25 коп. Выплаты произведены по всему выпуску — 3,5 млн облигаций. Облигации БО-П16 — процентные неконвертируемые бумаги, размещаемые в рамках программы биржевых облигаций серии 001P.

Для справки: Название компании: КАМАЗ, ПАО (ИНН 1650032058) Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +78005550099; +7(843)2365814 E-Mail: callcentre@kamaz.org Web: <https://kamaz.ru/> Руководитель: *Чемезов Сергей Викторович, председатель Совета директоров; Когогин Сергей Анатольевич, генеральный директор, председатель Правления (Коммерсантъ 11.12.25)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)

"КамАЗ" объявил о старте предпродаж электромобилей "Атом".

Как отметил генеральный директор компании Сергей Когогин, выпуск электромобилей "Атом" станет очередным шагом в направлении укрепления технологической независимости России и авторитета отечественного машиностроения

Стартовали предпродажи отечественных электромобилей "Атом", сообщила пресс-служба "Камаза" в своем Telegram-канале.

"Объявлен старт предпродаж российских электромобилей Атом", - сказали в пресс-службе.

"Старт предпродаж приурочен к важному производственному достижению. В конце ноября 2025 года в Москве была завершена сборка первого автомобиля серии РТ. Эти полноценные предсерийные образцы созданы с использованием тех же технологий и стандартов, которые будут применяться в массовом производстве, что подтверждает готовность проекта к выходу на рынок", - добавили там.

Как отметил генеральный директор "Камаза" Сергей Когогин, слова которого приводятся в сообщении, выпуск электромобилей "Атом" станет очередным шагом в направлении укрепления технологической независимости России и авторитета отечественного машиностроения.

Генеральный директор госкорпорации "Ростех" Сергей Чемезов также поздравил сотрудников "Камаза" с открытием предпродаж "Атома".

"При поддержке госкорпорации "Ростех" и благодаря личной вовлеченности главы "Камаза" Сергея Когогина разработчики смогли создать современную модель экологичного легкового городского транспорта. Проект реализован на собственной платформе, с отечественными решениями в области батарей, программного обеспечения и цифровой архитектуры", - сказал он.



Для справки: Название компании: КАМАЗ, ПАО (ИНН 1650032058) Адрес: 423827, Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, пр. Автозаводский, 2 Телефоны: +78005550099; +7(843)2365814 E-Mail: callcentre@kamaz.org Web: <https://kamaz.ru/> Руководитель: *Чемезов Сергей Викторович, председатель Совета директоров; Когогин Сергей Анатольевич, генеральный директор, председатель Правления (ТАСС 12.12.25)*

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Производство автобусов

Автобусы России

ГК "Соллерс" представила новый семиместный микроавтобус Sollers SF1.

Автомобиль будет соответствовать требованиям Минпромторга РФ для участия в госпрограммах льготного автокредитования и лизинга, а также для включения в реестры транспортных средств, разрешенных к работе в такси

ГК "Соллерс" представила новый пассажирский семиместный микроавтобус Sollers SF1, сообщили в пресс-службе автопроизводителя.

Sollers SF1 рассчитан на перевозку шести пассажиров в салоне с компоновкой 2+2+3. Высота автомобиля составляет 1,9 м.

Микроавтобус оснащен бензиновым турбодвигателем объемом 1,5 л мощностью 136 л. с. Двигатель отвечает экологическим нормам "Евро-5" и агрегатирован с пятиступенчатой механической коробкой передач.

Автомобиль будет соответствовать требованиям Минпромторга РФ для участия в госпрограммах льготного автокредитования и лизинга, а также для включения в реестры транспортных средств, разрешенных к работе в такси.

"Пассажирская версия Sollers SF1 ориентирована как на частных владельцев для семейных поездок, так и на флит-клиентов для коммерческого использования", - прокомментировал, директор по продажам и маркетингу "Соллерс" Марат Шарапов, слова которого приводятся в сообщении. (ТАСС 11.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)



Автобусы прочих стран

МАЗ существенно нарастил продажи автобусов в России в ноябре 2025 г.

Белорусское ОАО "МАЗ" нарастило продажи новых автобусов в РФ в ноябре 2025 г на 71% по сравнению с ноябрем 2024 г до 53 единиц (в ноябре 2024 г на российском рынке было продано 31 автобус МАЗ). Об этом свидетельствуют данные российской компании "Автостат Инфо".

В целом объем продаж автобусов в РФ в ноябре 2025 г вырос на 19% к уровню ноября 2024 г с 1,657 тыс единиц до 1,968 тыс единиц.

В топ-5 продавцов автобусов на российском рынке в ноябре 2025 г вошли четыре отечественных производителя — ПАЗ, который нарастил продажи на 32% до 1,105 тыс единиц; ЛиАЗ — снижение на 4% до 211 единиц; ВолгаБас — рост на 69% до 137 единиц; НефАЗ — рост на 2% до 129 единиц, а также китайский Yutong — снижение на 36% до 94 единиц. Белорусский МАЗ по итогам ноября на российском рынке новых автобусов занял восьмое место.

По итогам января – ноября 2025 г МАЗ реализовал в России 341 автобус, что на 13% меньше, чем за аналогичный период прошлого года (это девятое место рейтинга за 11 месяцев). Общий объем продаж автобусов в РФ за январь – ноябрь сократился на 41% с 17,495 тыс до 10,335 тыс единиц. Тройку лидеров рынка по итогам 11 месяцев составляют ПАЗ, Yutong и ЛиАЗ.

Как сообщалось, МАЗ запустил новый автобусный завод (два цеха) 31 марта 2025 г. К 1 января 2026 г планируется вывести производство на проектную мощность — 3 тыс единиц в год (в 2024 г общий объем выпуска составил 1,7 тыс единиц). Инвестиционные затраты по проекту составляют более 300 млн бел руб (100,6 млн долл по курсу Национального банка Беларуси).

"Минский автомобильный завод" начал работу в 1947 г. Акционирован в 2008 г, 100% акций принадлежит государству. Предприятие выпускает порядка 500 моделей и модификаций бортовых и полноприводных автомобилей, самосвалов, шасси, тягачей, лесовозов, прицепов и полуприцепов, кранов, спецтехники, около 15 моделей автобусов.



Для справки: Название компании: Минский автомобильный завод, ОАО (МАЗ-управляющая компания холдинга БЕЛАВТОМАЗ) Адрес: 220021, Республика Беларусь, Минск, ул. Социалистическая, 2 Телефоны: +375172179601; +375172172222; +375172179809 E-Mail: office@maz.by Web: <http://maz.by> Руководитель: Иванкович Валерий Валерьевич, генеральный директор (ПраймПресс 12.12.25)

[К СОДЕРЖАНИЮ](#)