

СПЕЦТЕХНИКА И ТРАНСПОРТ

№ 5-6
июнь-
июль



ЛЕГКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ:
ВЫЖИТЬ В РОССИИ

стр. 22

comtrans

ВЫСТАВКА. ФОРУМ. ТЕСТ-ДРАЙВ

Россия, Казань
МВЦ «Казань Экспо»

22-25/09/2026

www.comtransexpo.ru

Организатор:



ООО «АйТиИМФ Экспо»

Место проведения:



Kazan
Expo



При поддержке Министерства
промышленности и торговли
Республики Татарстан

ПОЛУЧИТЬ БИЛЕТ



ПРОМОКОД
COMTRANS26991

ЧЕТРА

ВРЕМЯ СОЗДАВАТЬ



ТЕХНИКА



ЗАПЧАСТИ



СЕРВИС

Официальный дилер
ООО Компания "УРАЛПРОМСЕРВИС"

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



СПЕЦНОВОСТИ

- Золотодобытчики Дальнего Востока познакомились с курганскими вездеходами ТМ-140
- В России внедряют модульный принцип электрификации спецтехники
- На Курганмашзаводе открыт аккредитованный учебный центр по охране труда
- «Северсталь Инжиниринг» и «КАМАЗ» презентовали на Comvex-2026 совместную разработку – полуприцеп с увеличенной полезной нагрузкой
- Компания «Современные Транспортные Технологии» представила «Валдай 45 pro» на выставке Comvex
- «Сальсксельмаш» представил новые фронтальные навесные погрузчики для тракторов МТЗ–82
- Тонар представил новый полуприцеп-сортиментовоз
- UMG разработала колёсный экскаватор E200w нового поколения
- ГАЗ создал цифрового помощника для крановщиков
- Завод дорожной техники «Регион 45» представил на Comvex 2026 модернизированный масляный автогудронатор АСМ7000
- СТТ представили компактный мусоровоз на шасси «Валдай 12» на десятом съезде региональных операторов
- Берёзовский завод автоприцепов выпустил и отгрузил новый полуприцеп-тяжеловоз
- Новая рулевая колонка UMG вдвое сокращает слепую зону на колесных экскаваторах
- Выставка «Спецмашэкспо» пройдёт в Челябинске 9–10 сентября
- «Четра» локализует производство техники в Индонезии

СПЕЦРЕЛИЗ:

- 11 МОНТРАНС: нас не заглушат!
- 16 UMG расширяет моторную линейку: гусеничный экскаватор E225C получил версию с двигателем КАМА-ДИЗЕЛЬ 667
- 17 Реалии рынка полуприцепов: сжатый спрос и дорогие деньги
- 22 Легкий коммерческий транспорт: выжить в России
- 40 Как проверять сотни контрагентов: реальный кейс компании «Гасзнак»

ПОСТРЕЛИЗ

- 12 Shacman объявил о радикальной смене стратегии в России и представил грузовики обновленной 6000-й серии
- 15 Гусеничный экскаватор UMG E225C признан «Экскаватором года» в конкурсе «Инновации в строительной технике в России»
- 30 Экосистема «Каргономика» на COMvex 2026: стратегические партнерства и масштабные контракты
- 32 СТТ Ехро 2026: итоги главной встречи всей строительной отрасли
- 36 Битва железных гигантов: как прошел IV Национальный конкурс механизаторов
- 44 «Автодизель» представляет новый двигатель ЯМЗ-336 для дорожно-строительной и сельскохозяйственной техники
- 45 Серийные мосты ЧЗСА

ПРЕССРЕЛИЗ

- 28 В России стартуют продажи нового магистрального тягача Dongfeng GX Pro
- 29 Интеллектуальный завод SINOTRUK: новый грузовик каждые 4 минуты
- 38 «Каргономика» вложит 1,5 млрд в систему повышения эффективности грузоперевозок
- 40 Защита автомобиля от дронов и осколков: почему спрос на модульную броню в России продолжает расти



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

Учредитель и издатель:
Екатерина Рамильевна Хафизова

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

Корректор: У. А. Смирнова

Дизайнер: Георгий Мартыненко
liberty-studio@bk.ru

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

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

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

Выход в свет: 5 августа 2026 года

Тираж: 10 000 экз.

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

Периодичность выхода журнала: 7 раз в год

Цена свободная

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

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

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

6+

Учредитель информационного портала
и издатель журнала
«Спецтехника и транспорт»

Оператор специализированных
выставок
и мероприятий

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



«ЗОЛОДОБЫТЧИКИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА ПОЗНАКОМИЛИСЬ С КУРГАНСКИМИ ВЕЗДЕХОДАМИ ТМ-140

Курганмашзавод (входит в Холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех) представил гусеничные плавающие вездеходы ТМ-140 на горном форуме и выставке МАЙНЕКС Дальний Восток «Золото Дальнего Востока: стратегии устойчивого развития». Мероприятие проходило в Магадане 15 и 16 апреля.

Специалисты Курганмашзавода рассказали золотодобытчикам о технических и эксплуатационных преимуществах снегоболотоходов ТМ-140. Машина изначально создавалась для работы в районах Крайнего Севера и на территориях Арктики. Две главные составляющие курганских вездеходов — высокая проходимость и комфорт — делают машину незаменимой для недропользователей.

Вездеходные качества ТМ-140 понадобятся золотодобытчикам для преодоления тундры и тайги, болотистой местности, глубокого снежного покрова. В условиях низких температур гусеничный вездеход обеспечит комфорт в кабине, где смогут расположиться до 7 пассажиров. Возможность модульной компоновки превращает машину в транспорт специального назначения: с грузовой платформой обеспечит доставку грузов до 4 тонн, с пассажирским модулем — место отдыха для вахтовой бригады, с модуль-мастерской станет передвижной ремонтной станцией.

Учитывая удаленность мест добычи полезных ископаемых от населенных пунктов, а также бездорожье территорий Крайнего Севера, ставка на вездеход ТМ-140 становится очевидной. Снегоболотоход развивает скорость по твердой поверхности до 45 км/ч, на воде — до 4 км/ч, запас хода (в базовой комплектации) — более 500 км, а при установке дополнительных топливных баков — до 870 км.

— Сегодня снегоболотоходы Курганмашзавода работают в Магаданской области и на других северных территориях, — рассказал Владимир Ланцов, заместитель коммерческого директора АО «Курганмашзавод». — Выставка стала отличной возможностью встретиться с представителями компаний, уже эксплуатирующими курганские ТМ-140. Обсудили вопросы сервисного обслуживания в регионе, получили обратную связь, наметили пути дальнейшего сотрудничества. Курганмашзавод как производитель вездеходной техники, работающей в сложных климатических условиях, постоянно находится в диалоге с потребителями: совершенствование машин под новые задачи и потребности — процесс непрерывный.

В РОССИИ ВНЕДРЯЮТ МОДУЛЬНЫЙ ПРИНЦИП ЭЛЕКТРИФИКАЦИИ СПЕЦТЕХНИКИ

Перспективную концепцию развития отечественного тягового электрооборудования для спецтехники представил российский разработчик — инженеринговая компания «Априорные решения машин». Индустриальным партнером разработчика выступает ООО «Чебоксарский завод силовых агрегатов» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш»). Предприятие производит линейку машин под торговой маркой «Силант». В серию входит коммунальный трактор «Силант Универсал Электро», также выпускаются вилочные электропогрузчики грузоподъемностью от полутонны до двух с половиной тонн.

В основе подхода — платформенная электрификация и роботизация российского спецтранспорта. Инициатива предусматривает создание унифицированных компонентов для различных технических систем в сфере электротяги.



Линейку модульных инженерных решений АРМ впервые продемонстрировала в ходе Дня инноваций РЖД.

Ключевые компоненты тягового электрооборудования уже разработаны АРМ. В комплект входят электродвигатели, силовые преобразователи и бортовые редукторы. Унификация позволяет применять одинаковые элементы в различных видах специальной техники. Такой принцип снижает затраты на производство, упрощает обслуживание парка и ускоряет вывод новых моделей.

Концепцию платформенной электрификации компания АРМ успешно реализует на базе собственного комплекса специальной техники. Единый набор компонентов применяется в электрических виловых погрузчиках, электрических тракторах, модульный блок узлов интегрирован в бульдозеры с гибридной электромеханической трансмиссией.

Все указанные образцы также оснащаются унифицированными системами тягового электрооборудования, что обеспечивает полную взаимозаменяемость ключевых узлов. Единая архитектура сокращает расходы на ремонт и упрощает управление парком техники.

«Сегодня технологическое лидерство в индустрии принадлежит тем, кто переходит от проектирования отдельных электрических машин к созданию комплексных платформенных решений. Наш подход основан на формировании единой базы унифицированных компонентов, что позволит нам совместно с заказчиком конструировать различные модульные варианты их применения. Кроме того, данная концепция предполагает объединение электрификации и роботизации производственных процессов, обеспечение эффективной интеграции с зарядной инфраструктурой и оптимизацию экономики жизненного цикла оборудования», — отметил председатель совета директоров АРМ Григорий Болотин.

НА КУРГАНМАШЗАВОДЕ ОТКРЫТ АККРЕДИТОВАННЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ПО ОХРАНЕ ТРУДА

На территории АО «Курганмашзавод» (входит в Холдинг «Высокоточные комплексы» Госкорпорации Ростех, региональное отделение СоюзМаш России) открыт учебный центр «Безопасность труда», аккредитованный Министерством труда и социальной защиты РФ. Он создан для обучения персонала безопасным методам выполнения работ на производстве, соблюдению требований охраны труда, промышленной безопасности и экологии.

В учебном центре есть все для полноценного обучения: кабинеты для преподавателей, просторные классы-аудитории, оснащенные современным оборудованием, в том числе интерактивными досками, тренажерами-манекенами и другими учебными материалами. Ежегодно в центре смогут повышать квалификацию около 14 тысяч сотрудников предприятия.

Преобладающая категория обучающихся — рабочие основных профессий и сотрудники, работающие во вредных условиях труда. Квалифицированные педагоги-заводчане расскажут о безопасных методах и приемах выполнения работ в условиях вредных производственных факторов, установленных специальной оценкой условий труда и оценкой профессиональных рисков. Также в программе — курсы оказания первой помощи пострадавшим и освоение



навыков применения средств индивидуальной защиты.

С помощью специализированной программы «Олимпокс» учебный центр Курганмашзавода готов осуществлять дистанционное обучение, в том числе для своих работников филиала в Рубцовске и структурных подразделений в Москве и Волгограде.

Результаты заводчан, успешно прошедших проверку знаний, вносятся в специальный реестр Минтруда — Единую общероссийскую справочно-информационную систему по охране труда (ЕИСОТ). Реестр создан для автоматизации процессов сбора данных, обеспечения госконтроля и повышения прозрачности в сфере обеспечения безопасных условий труда на производстве. Работники, успешно прошедшие обучение в области промышленной и экологической безопасности, получают удостоверения о повышении квалификации.

Создание на Курганмашзаводе собственного учебного центра по охране труда позволит сократить время отрыва специалистов от производственных процессов и сэкономить на организации внешнефирменного обучения персонала.

«СЕВЕРСТАЛЬ ИНЖИНИРИНГ» И «КАМАЗ» ПРЕЗЕНТОВАЛИ НА COMVEX-2026 СОВМЕСТНУЮ РАЗРАБОТКУ — ПОЛУПРИЦЕП С УВЕЛИЧЕННОЙ ПОЛЕЗНОЙ НАГРУЗКОЙ



Полуприцеп НЕФАЗ-95094 — первая в линейке ПАО «НЕФАЗ», дочернего предприятия «КАМАЗа» в Башкортостане, четырёхосная модель с объёмом кузова 24 м³ и грузоподъемностью 27,125 тонны, предназначенная для перевозки сыпучих строительных и промышленных грузов в составе автопоезда. Новинка экспонируется в сцепке с седельным тягачом серии К5 — КАМАЗ-65659, рама которого выполнена из ферритной стали класса прочности 600 производства «Северстали».

Облегченный полуприцеп был спроектирован экспертами Центра разработки эффективных технологических решений «Северсталь Инжиниринг» и конструкторским отделом ПАО «НЕФАЗ». Полный цикл — от запроса клиента до изготовления в металле — занял всего 3,5 месяца. Конструкция платформы была целенаправленно модернизирована: инженеры изменили геометрию и перепроектировали все основные элементы.

Для производства в раме и кузове полуприцепа была применена комбинация трёх марок высокопрочной стали линейки POWERS — Powerform 460, 500 и 700. Это позволило снизить металлоёмкость конструкции на 20% при сохранении требуемых характеристик и обеспечении надёжной работы во всех расчётных режимах. Кроме того, уменьшение собственной массы полуприцепа даёт возможность перевозить более 500 кг дополнительного груза в каждом рейсе без нарушения правил перевозки и весового контроля, обеспечивая прямую экономическую выгоду для конечного потребителя.

«Совместная работа экспертов «Северсталь Инжиниринг» и ПАО «КАМАЗ» — отличный пример слаженной работы инженеров-конструкторов и коммерческих служб, благодаря чему в кратчайшие сроки нам удалось создать технику, которая полностью отвечает сегодняшнему запросу конечного потребителя и соответствует всем необходимым требованиям и нормам. Наш проект подтверждает, что именно в партнёрстве создаются прорывные решения, которые укрепляют конкурентные позиции российских компаний на мировом рынке», — отметил директор Центра «Северсталь Инжиниринг» Петр Мишнев.

«Развитие модельного ряда автотехники и спецтехники ПАО «КАМАЗ» с учётом запросов потребителей и требований рынка предполагает использование технологических материалов и комплектующих высокого качества. И в этом мы опираемся на лидеров отрасли, одним из которых является наш давний партнёр — ПАО «Северсталь». Мы рады, что наше многолетнее сотрудничество развивается. Сегодня, когда вопросы, связанные с допустимой нагрузкой на ось транспортных средств и экономической выгодой, приобретают всё большую актуальность, совместно со специалистами «Северсталь Инжиниринг» нам удалось найти оптимальное решение и вывести на рынок облегчённый полуприцеп с увеличенной полезной нагрузкой», — прокомментировал заместитель генерального директора ПАО «КАМАЗ» по спецтехнике Владимир Курганов.

КОМПАНИЯ «СОВРЕМЕННЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» ПРЕДСТАВИЛА «ВАЛДАЙ 45 PRO» НА ВЫСТАВКЕ COMVEX



26 мая в рамках выставки COMvex компания «Современные транспортные технологии» (СТТ) представила новый магистральный тягач «Валдай 45 PRO».

Новинка стала результатом глубокой технической переработки первой версии автомобиля и была создана как ответ на актуальные запросы российских перевозчиков. Философия модели отражена в ее названии — Пробег, Прибыль, Предсказуемость. «Валдай 45 PRO» получил ряд значимых обновлений, направленных на повышение эффективности, безопасности и комфорта в дальних рейсах. Мощность двигателя увеличена до 490 л.с., передаточное число главной передачи ведущего моста снижено до 2,714, а объем топливных баков вырос до 1040 л. Увеличенные колесная база и колея обеспечили еще более высокую курсовую устойчивость. Обновленный экстерьер отличают новая решетка радиатора и полностью светодиодная оптика, а интерьер кабины стал более функциональным благодаря современной комбинации приборов и мультимедийной системе с камерами кругового обзора и поддержкой подключения смартфона.

Особое внимание при создании автомобиля было уделено безопасности. Тягач оснащен комплексом водительских ассистентов, включая систему экстренного торможения, систему помощи при трогании на подъемах и систему мониторинга состояния водителя.

Производство новинки ведется в режиме полного цикла — со сваркой, окраской и сборкой. Кабины получают усиленное утепление, улучшенную шумоизоляцию и антикоррозийную обработку. Кроме того, последовательно

наращивается уровень локализации. Уже сейчас происходит активное применение российских телематических систем, шин, аккумуляторов, автономных отопителей, элементов остекления и других компонентов. Параллельно ведутся работы по привязке других критически значимых узлов и агрегатов от российских поставщиков.

Отметим, что на стенде логистической платформы «Каргономика» была представлена газомоторная модификация тягача «Валдай 45 LNG», которая работает на сжиженном природном газе. Также на стендах компаний-доработчиков были представлены образцы спецтехники, созданные на шасси среднетоннажных грузовиков «Валдай». В частности, на стенде «КДМ Смоленск» демонстрировался «Валдай 12» в модификации «Комбинированная дорожная машина», на стенде «Чайка-НН» был представлен эвакуатор с КМУ на базе «Валдай 12».

Также на выставке COMvex были представлены новейшие модели автобусного и LCV-сегментов, в частности: электробусы «e-Citymax 12» и «e-Citymax 9», модернизированный автобус «Вектор NEXT», автомобиль скорой медицинской помощи на базе «Газель NN 4x4», а также бортовая «Газель NN 4x4» с повышенной до 5 тонн полной массой.

«САЛЬСКСЕЛЬМАШ» ПРЕДСТАВИЛ НОВЫЕ ФРОНТАЛЬНЫЕ НАВЕСНЫЕ ПОГРУЗЧИКИ ДЛЯ ТРАКТОРОВ МТЗ-82



Компания «Сальсксельмаш» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представила новые фронтальные навесные погрузчики под брендом «АГРОСТАР», разработанные для тракторов МТЗ-82.

Линейка «Агрокстар Т-1000» представлена двумя исполнениями: «Агрокстар Т-1000-01» — погрузчик с еврорамкой, а также «Агрокстар Т-1000-02» — модель с еврорамкой и быстросъемом погрузчика.

Обе модели позволяют выполнять погрузочно-разгрузочные, транспортировочные и планировочные работы в сельском хозяйстве, коммунальной сфере, строительстве и на производственных объектах.

Разгружающие тяги входят в стандартную комплектацию, обеспечивая повышенную жесткость конструкции, снижение нагрузки на трактор и дополнительную устойчивость при работе с тяжелыми материалами. Погрузчики оснащаются еврорамкой и совместимы с широким ассортиментом навесного оборудования. Для работы используются рабочие органы серии TURS производства «Сальсксельмаш», предназначенные для работы с зерном, песком, щебнем, грунтом, удобрениями, силосом, рулонами сена и соломы, а также другими сыпучими и объемными материалами.

Грузоподъемность оборудования составляет 1000 кг, высота подъема — 3,78 метра. Для повышения удобства эксплуатации погрузчики могут дополнительно комплектоваться джойстиком управлением.

ТОНАР ПРЕДСТАВИЛ НОВЫЙ ПОЛУПРИЦЕП-СОРИМЕНТОВОЗ



Завод «Тонар» (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») представил обновленную версию полуприцепа-сортиментовоза «Тонар ЛЗ», оборудованного противозахватами. Инновация повышает безопасность транспортировки лесоматериалов и защищает конструкцию полуприцепа при разгрузке.

Противозахваты — специальные элементы конструкции, выполняющие ключевую функцию во время разгрузки: они защищают раму и коники полуприцепа от повреждений при работе грейферного захвата, предотвращая прямой контакт с рамой, снижая ударные нагрузки на несущие элементы конструкции, а также исключая царапины, вмятины и деформацию металла при захвате груза.

Противозахваты выполнены из высокопрочной стали с антикоррозийным покрытием. Защитный барьер расположен на оптимальном расстоянии от рамы: он не мешает работе грейфера, но предотвращает его контакт с несущими элементами. Механизм фиксации интуитивно понятен и не требует специальных навыков от водителя или оператора.

UMG РАЗРАБОТАЛА КОЛЁСНЫЙ ЭКСКАВАТОР E200W НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

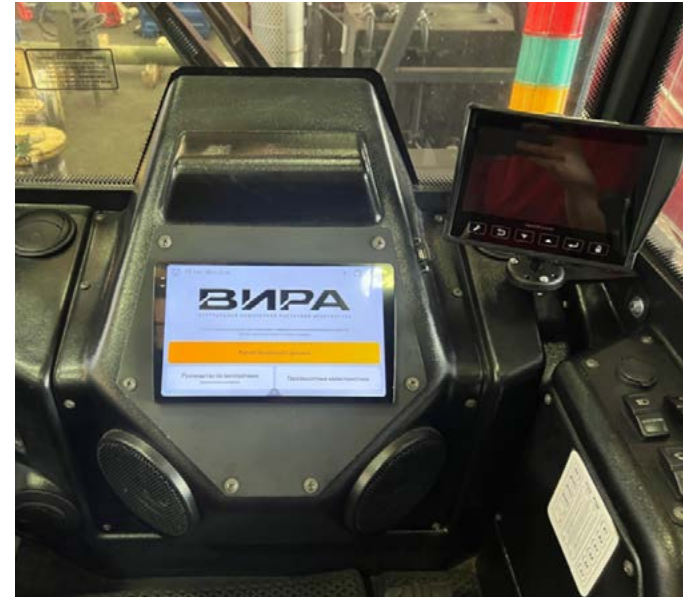
Модель создана UMG (завод группы «Тверской экскаватор» входит в Ассоциацию «Росспецмаш») для работы в плотной городской застройке, строительстве и коммунальном хозяйстве. При ширине 2,5 метра и радиусе разворота 3,3 метра машина остаётся одной из самых маневренных в классе, сообщает производитель.

Ключевые характеристики новинки: увеличенный бак объемом 250 литров с антикоррозийным покрытием и экономичный двигатель. Продолжительность непрерывной работы выросла на 25%.

«Скорость машины составляет до 37 км/ч — лучший показатель среди европейских лидеров в классе, что обеспечивает быстрое перемещение между объектами. Улучшена система охлаждения (радиатор и вентилятор повышенной производительности). Новый экскаватор UMG E200W — это единственный в России полностью отечественный продукт (в этом сегменте — прим.), который полностью соответствует требованиям Постановления Правительства №719 с уровнем локализации более 80%», — заявляет UMG.



ГАЗ СОЗДАЛ ЦИФРОВОГО ПОМОЩНИКА ДЛЯ КРАНОВЩИКОВ



Чтобы снизить влияние человеческого фактора, «Галицкий автокрановый завод» разработал и внедрил систему поддержки принятия решений для крановщиков «ВИРА», встроенную в бортовой компьютер кабины оператора.

Система не заменяет человека и не принимает решение вместо него. Она дает оператору мгновенную техническую поддержку, помогает принимать правильные решения, показывает ограничения для конкретной модели крана и помогает оценить, насколько безопасен выбранный режим работы до начала подъема груза.

«Виртуальная Инженерная Расчетная Архитектура» помогает при выборе оптимального режима телескопирования (Т1, Т2, Т3), массы противовесов, размера опорного контура и т. д.; при выборе размера подкладок на слабонесущих грунтах предоставляет быстрый доступ к технической документации.

Для работы системы не требуется подключение к сети Интернет. «ВИРА» впервые реализована инженерами «ГАЛИЧАНИН» на автокране КС-55721-6В-1 серии «Комсомолец». Оператор до начала работ вводит параметры подъема: массу груза, вылет, высоту, конфигурацию стрелы, положение опор и условия работы. Система анализирует данные и показывает, допустим ли режим, какие параметры требуют внимания и где возникает риск перегрузки или потери устойчивости.

В электронную систему «ВИРА» дополнительно входят руководство по эксплуатации, грузовысотные характеристики, каталоги запасных частей, технологические карты по ремонту и обслуживанию и другая техническая документация. В дальнейшем «ВИРА» станет основой для создания цифрового ассистента с функциями искусственного интеллекта для увеличения безопасности выполнения грузоподъемных работ и технического обслуживания автокранов «ГАЛИЧАНИН».

«СТТ ЭХРО-2026»

Компания «Русбизнесавто», уже более тридцати лет являющаяся ведущим оператором на рынке дорожно-строительной, карьерной и грузовой спецтехники, а также автобусов приняла участие в 26-й международной выставке «СТТ Экспо-2026».

Компания подготовила для гостей мероприятия обширную экспозицию, сосредоточенную на стенде № Е-2.15. Главной премьерой выставки от



«Русбизнесавто» стала демонстрация более 20 единиц техники бренда LGCE, включая новинки (если вы знаете новинки можем прописать), которые ранее не были представлены на российском рынке.

Кроме того, посетители стенда смогли ознакомиться с техникой LGMG, эксклюзивным дистрибьютором которого на территории России компания стала в преддверии выставки. В фокусе внимания — карьерные самосвалы и сочлененный самосвал AT40, востребованные в добывающей промышленности. Также в экспозиции представлен автобус нового поколения HIGER V12S.

Стенд компании был дополнен зоной «мимишного» позитива — мягкими подушками, размещенными на технике, и тематическими сувенирами.

Так же, совместно с «Русбизнесавто» на стенде присутствовали представители компании «Альфа Лизинг», участвовавшие в мероприятии в качестве консультантов по вопросам лизинга. Это сотрудничество направлено на расширение финансовых инструментов, доступных клиентам «Русбизнесавто» для приобретения техники.

Для компании «Русбизнесавто» участие в выставке ознаменовалось громкими победами:

1. В конкурсе «Инновации в строительной технике России» в рамках СТТ Экспо победителем онлайн-голосования в номинации «Карьерный самосвал года» стал LGMG RTH 100.

2. На конкурсе COMVEX в номинации «Автобус года / Электробус года» победу одержал HIGER V12.

Как итог — самая масштабная выставка строительной техники и технологий России «СТТ Экспо» объединила свыше 1 000 компаний из 7 стран, включая Беларусь, Казахстан, Китай, Италию, Индию, Турцию.

Участие в мероприятии такого масштаба дает возможность «Русбизнесавто» заявить о себе и рассказать более подробно о возможностях самой современной спецтехники от ведущих брендов отрасли.

ЗАВОД ДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ «РЕГИОН 45» ПРЕДСТАВИЛ НА COMVEX 2026 МОДЕРНИЗИРОВАННЫЙ МАСЛЯНЫЙ АВТОГУДРОНАТОР АСМ-7000

На международной выставке коммерческого транспорта и технологий COMvex 2026 завод дорожной техники «Регион 45» представил модернизированную версию своего флагманского продукта — масляного автогудронатора АСМ-7000 на шасси Shacman L3000 4x2. Обновленная модель получила ряд технических решений, направленных на повышение качества дорожных работ, безопасности эксплуатации и удобства обслуживания техники.

Ключевым элементом модернизации стала система автоматического управления САУ-40 собственной разработки предприятия. Система обеспечивает точное дозирование битумных материалов при обработке дорожного



покрытия и поддержание заданных технологических параметров розлива в процессе работы, что позволяет повысить стабильность технологического процесса и качество выполняемых дорожных работ.

В числе других усовершенствований — автоматическая система пожаротушения в агрегатном отсеке с возможностью запуска из кабины оператора, а также автоматическая система промывки и продувки коммуникаций. Дополнительное внимание уделено вопросам эргономики и безопасности: машина оснащена смотровой площадкой с безопасным доступом, удобными лестницами и увеличенными отсеками для хранения инструмента и технологического инвентаря.

Масляный автогудронатор АСМ-7000 является флагманской моделью предприятия в линейке оборудования для распределения битумных материалов. Техника предназначена для строительства, ремонта и реконструкции автомобильных дорог.

В период проведения COMvex 2026 предприятие предлагает специальные условия приобретения демонстрационного образца АСМ-7000, а также расширенную программу лояльности на автогудронаторы и комбинированные дорожные машины собственного производства.

Ознакомиться с модернизированным масляным автогудронатором АСМ-7000 и получить консультации специалистов можно на стенде завода «Регион 45» № 15-356 в павильоне 3 МВЦ «Крокус Экспо». Выставка проходит с 26 по 29 мая 2026 года.

СТТ ПРЕДСТАВИЛИ КОМПАКТНЫЙ МУСОРОВОЗ НА ШАССИ «ВАЛДАЙ 12» НА ДЕСЯТОМ СЪЕЗДЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ

«Современные транспортные технологии» (СТТ) приняли участие в 10-ом съезде региональных операторов, который прошёл 13–16 мая 2026 года в Саранске и объединил представителей федеральных и региональных органов власти, региональных операторов, предприятий отрасли обращения с



коммунальными отходами и производителей коммунальной техники.

В рамках выставочной программы СТТ презентовали мусоровоз с задней загрузкой на шасси «Валдай 12» — компактную и маневренную технику, ориентированную на эффективную работу в городской среде. Новинка предназначена для механизированного сбора мусора из контейнеров, установленных на стационарных площадках, и особенно востребована в условиях плотной городской застройки, а также на территориях, где отсутствует контейнерная система сбора бытовых отходов. Объём кузова мусоровоза составляет 10 м³, коэффициент прессования — 1:5, вместимость контейнеров — до 50 единиц объёмом 1100 л. Автомобиль оснащён задней пневмоподвеской, дисковыми тормозами и рядом современных ассистентов, которые повышают комфорт и безопасность работы экипажа, а также помогают технике уверенно справляться с ежедневными задачами в интенсивном городском трафике.

На съезде особое внимание было уделено технологическим решениям в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами, мерам господдержки, вопросам тарифного регулирования, инвестициям в инфраструктуру и развитию современной коммунальной техники. Участие СТТ в мероприятии стало возможностью представить актуальное решение для региональных операторов и продемонстрировать технику, отвечающую требованиям сегодняшнего рынка.

БЕРЁЗОВСКИЙ ЗАВОД АВТОПРИЦЕПОВ ВЫПУСТИЛ И ОТГРУЗИЛ НОВЫЙ ПОЛУПРИЦЕП-ТЯЖЕЛОВОЗ



Берёзовский завод автоприцепов (входит в Ассоциацию «Росспецмаш») выпустил и отгрузил заказчику из Новосибирска новый полуприцеп-тяжеловоз БЗАП 94554М, который предназначен для перевозки тяжёлых, крупногабаритных и нестандартных грузов: сельскохозяйственной и спецтехники, оборудования, модульных зданий, труб, балок.

Длина модели составляет 16 100 мм, длина погрузочной площадки — 11 650 мм, ширина — 2 550 мм, а с уширителями — 3 000 мм, погрузочная высота — 900 мм. Усиленная рама изготовлена из высокопрочной стали S500 и S700 с дополнительными рёбрами жёсткости для максимальной прочности и долговечности. Первая ось — подъёмная, вторая и третья оси — стационарные, четвёртая ось — поворотная (повышает маневренность на поворотах и в сложных условиях).

Загрузка осуществляется сзади по приставным алюминиевым аппаратам с изменяемой шириной колеи; также возможна частичная погрузка техники на «гусачную» часть при помощи тех же сходней. Тормозная система — двухпроводная пневматическая, с ABS и стояночным тормозом для безопасности.



ZHONG TONG BUS



Междугородний автобус Zhong Tong H10

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

Среднепольный, маневренный и комфортабельный.

Заводская гарантия – 2 года или 150 000 км пробега.

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

Автобусы бережно перегоняются надежными водителями по лучшим дорогам.

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

8 (800) 444-0778

www.autobosrus.ru



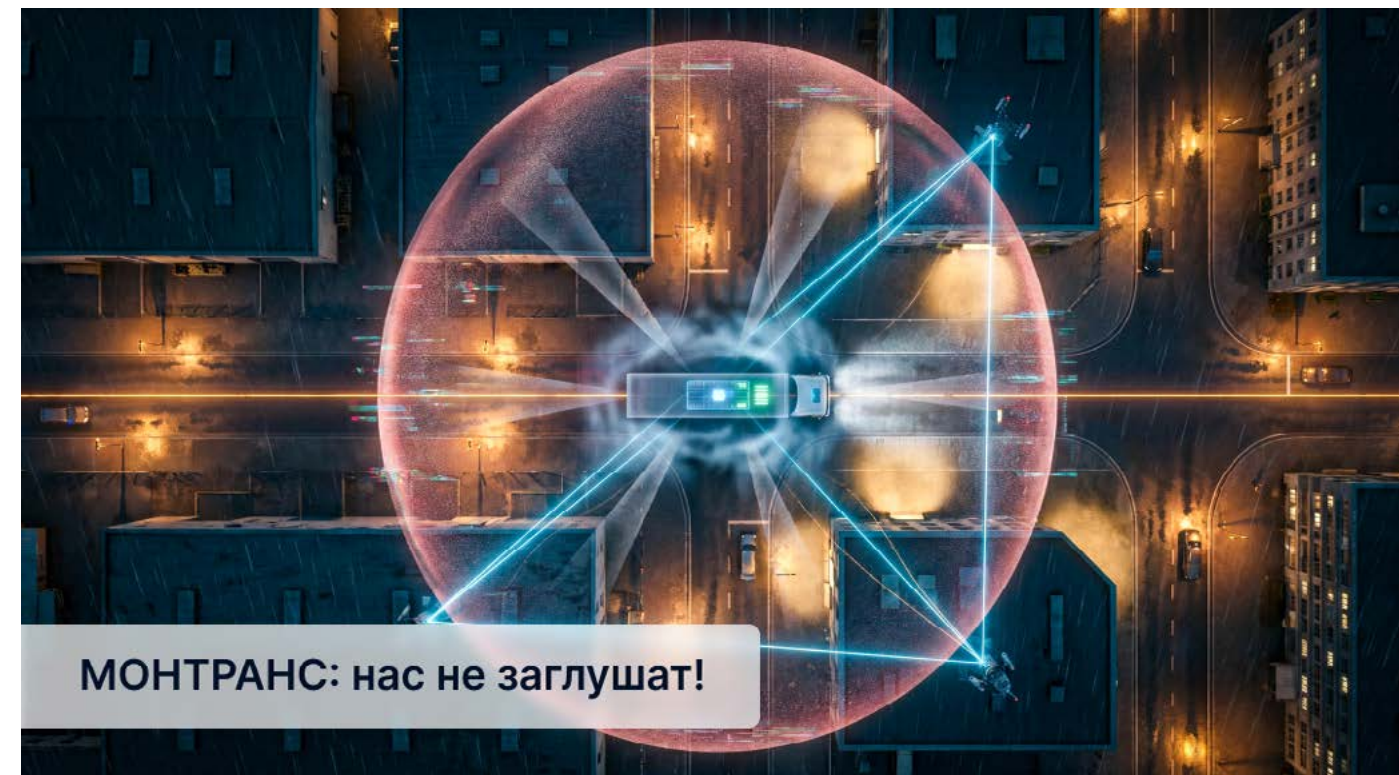
Реклама





МОНТРАНС: нас не заглушат!

Терминалы Montrans строят трек движения автомобиля даже там, где не работает GPS-связь.



МОНТРАНС: нас не заглушат!

Сегодня оценка местоположения транспорта бывает крайне затруднена - целенаправленное глушение сигнала (РЭБ), удаленность от населенных пунктов, сложный рельеф местности, тоннели, подземные паркинги или работа техники внутри цехов.

Новые технологии меняют правила игры: терминалы Montrans научились определять местоположение без спутникового сигнала - даже в зоне действия средств радиоэлектронной борьбы. Когда спутниковый сигнал глушат или он пропадает, устройство не «спит», а мгновенно переключается на альтернативные каналы определения координат.

Как только терминал фиксирует потерю GPS-сигнала, устройство мгновенно активирует технологию LBS (Location-Based Services). Устройство Montrans использует инфраструктуру сотовой связи, определяя своё местоположение по координатам ближайших базовых станций. Передача данных о местонахождении транспорта происходит даже при полном отсутствии спутникового сигнала.

Еще один важный момент: как только GPS-сигнал пропадает, терминал подключается к электронной системе автомобиля (CAN-шина). Он считывает

реальную скорость с датчиков колес, пробег и расход топлива. Это позволяет с высокой точностью отслеживать движение автомобиля, даже если его «точка» на карте условна.

Дмитрий Журавлев, управляющий партнер ГК «МОНТРАНС»: «Функция автоматически анализирует окружающие соты сотовой вышки (Cell ID) для оценки зоны и сопоставляет видимые MAC-адреса ближайших роутеров (Wi-Fi) с базой данных компании. В интерфейсе диспетчера это выглядит уже не как технический сбой («выстрелы» или отсутствие трека), а как непрерывная, пусть и с меньшей точностью, линия трека. Система визуально подсвечивает участки пути, пройденные по LBS/Wi-Fi, позволяя отличить истинную стоянку от «потери сигнала спутников». Новая технология оценивает местоположение авто с точностью до 50-150 метров».

Технология уже доступна для всех терминалов Montrans и не требует дополнительного оборудования - достаточно обновления программного обеспечения и подключения услуги LBS. Десятки компаний уже используют это решение в российских регионах, где транспорт находится в локациях с неустойчивой связью.

Группа компаний (ГК) «МОНТРАНС» — лидер в области цифровизации автопарков. С 2003 года команда экспертов успешно работает на российском ИТ-рынке.

Компания разрабатывает и производит комплексные бизнес-решения для автоматизации транспортных предприятий, а также предоставляет телематическое оборудование и программное обеспечение.

С 2018 года ГК «МОНТРАНС» внедряет передовые технологии: аналитику больших данных, искусственный интеллект для поддержки управленческих решений и системы видеоаналитики, повышающие безопасность вождения. По версии МСП-БАНК, компания вошла в рейтинг «Инновационных газелей» российского бизнеса: за последние 5 лет её выручка выросла втрое.

На текущий момент ИТ-решения ГК «МОНТРАНС» успешно внедрены более чем на 3 000 предприятиях, а общее количество оснащённой техники превышает 200 000 единиц. Бренд представлен на всей территории России и в ряде зарубежных стран.

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ И ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ

СОВРЕМЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОИЗВОДСТВО

Разработка и производство передвижных лабораторий, измерительных систем, приборов и оборудования

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Разработка и внедрение специализированного программного обеспечения

МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Калибровка, поверка, гарантийное и постгарантийное сервисное обслуживание измерительных систем и оборудования

Shacman объявил о радикальной смене стратегии в России и представил грузовики обновленной 6000-й серии

Ведущий китайский бренд коммерческого транспорта Shacman в рамках выставки COMvex 2026 провел масштабную пресс-конференцию, представив обновленную стратегию развития, направленную на преодоление структурного кризиса отрасли и долгосрочное усиление позиций в России. Также на стендах выставки компания продемонстрировала модели из двух линеек грузовиков обновленной серии 6000: седельные тягачи Х6000 4х2 и 6х4, Н6000 6х6, самосвалы Н6000 6х4 и 8х4.



ЕДИНЫЙ ИМПОРТЕР И СЕРВИСНАЯ МОДЕЛЬ: SHACMAN ПЕРЕФОРМИРУЕТ БИЗНЕС В РФ

Главным итогом пресс-конференции стало объявление о переходе компании на качественно новый этап развития, направленный на долгосрочное усиление позиций в России. Ключевым инструментом реализации этой задачи стало создание ООО «Шакман Моторс» в качестве единого дистрибьютора грузовых автомобилей Shacman на территории РФ. С этого момента независимый импорт по доверенностям прекращается, компания консолидирует складские остатки в стране через выкуп части дилерского стока, а работа дилерской сети

выстраивается под единый операционный стандарт. Новая стратегия подразумевает внедрение сервисной рыночной модели (Pull), которая опирается на твердый заказ конечного клиента — основы для формирования производственной и складской программы. Одно из основных положений обновленной политики — утверждение рекомендованных розничных и минимальных цен на продукцию бренда в России.

Shacman устанавливает для дилеров единые правила работы с маркой и переходит на категориальную систему авторизации центров (2S и 3S). Для получения статуса авторизованной станции технического обслуживания необходимо

соответствовать требованиям к внешнему виду, ремонтной зоне и оснащению. Также дилерскому центру потребуются формирование складского запаса оригинальных запчастей. Третьим важным условием является проведение обучения сотрудников в Учебном центре Shacman.

Для перехода дилерской сети на единый операционный стандарт Shacman вводится 6-месячный адаптационный период.

Компания подтвердила и преодолела претензии регулятора по соответствию требованиям технического регламента и заявила о приоритете качества продукта для снижения стоимости его владения.

Бренд совместно с партнерами продолжит развивать финансовые сервисы, предлагая клиентам комплексные решения, отвечающие их разнообразным потребностям. С этой целью «Шакман Моторс» запускает экзотивную лизинговую компанию Shacman Finance, что в будущем позволит конечным клиентам получать беспрецедентные условия по финансированию приобретения техники Shacman. Также компания займется созданием собственной структуры по ремаркетингу и продаже поддержанных грузовиков. Все это является основой для формирования, поддержания и увеличения остаточной стоимости грузовиков Shacman.

«Российский рынок является важнейшим в глобальной стратегии Shacman. За два десятилетия наша продукция покорила просторы России от Камчатки до Калининграда. Техника высокого качества и надежности активно используется в логистике, строительстве и других отраслях. Наша решимость развивать бизнес в России неизменна. Мы продолжим увеличивать инвестиции, повышать локализацию производства, модернизировать системы продаж и сервиса, совместно с партнерами обеспечивать устойчивое и качественное развитие рынка», — сказал г-н Хуа Синь, заместитель генерального директора Shacman.

«Shacman своей стратегией раньше всех адаптирует изменения на российском рынке. К 2027 году Shacman планирует стать не просто импортером, а полноценным локальным игроком рынка с единым управлением, собственным финансированием и глубоким производственным циклом на территории России», — подчеркнул в ходе пресс-конференции генеральный директор ООО «Шакман Моторс» Вадим Зейферт.

ПРЕМЬЕРА СЕРИИ 6000: ИНТЕЛЛЕКТ, ПОВЫШАЮЩИЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, И «ДОМ НА КОЛЕСАХ» ДЛЯ МАГИСТРАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

На выставочном стенде компания продемонстрировала возможности обновленной 6000-й серии, включающей модели тяжелых грузовиков Х6000 для высокотехнологичной логистики и Н6000 для строительной отрасли: седельные тягачи Х6000 4х2 и 6х4, тягач Н6000 6х6, самосвалы Н6000 6х4 и 8х4. Линейки машин от 12 до 110 тонн разработаны для международного рынка и соответствуют мировым стандартам в области технологий.

Обтекаемая кабина с коэффициентом аэродинамического сопротивления 0,45 повышает экономию топлива на 3%. Двухнаправленный дизайн воздушного потока (нижний дефлектор и бесконечно регулируемый верхний дефлектор) позволяет оптимизировать аэродинамику. Технологичные силовые агрегаты обеспечивают высокие показатели расхода топлива и мощности.

Интеллектуальная технология управления АКПП помогает водителю действовать в соответствии с текущими условиями движения, что позволяет



экономить до 3,6% топлива (в сравнении с моделью с МКПП на той же платформе). Интегрированный контроль VCU обеспечивает скоординированное управление термостатом, водяным насосом и вентилятором, что также позволяет достигнуть наилучших показателей топливной эффективности.

СЕДЕЛЬНЫЕ ТЯГАЧИ Х6000: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Спальная зона

Обновленная удлиненная кабина развивает концепцию «дом на колесах», предполагающую повышенный комфорт водителя в длительных поездках. Она стала просторнее, умнее и уютнее. В компании учли потребности водителей, проводящих в рейсе по несколько недель. Главный акцент при этом был сделан на качестве сна и удобстве работы.

Нижнее спальное место увеличили за счет расширения задней стенки кабины. Теперь это не просто полка, а просторная зона шириной 110 см с новым толстым матрасом. Верхнее место-трансформер представляет собой складную полку с фиксируемым бортом — идеальное решение для безопасного хранения вещей в движении. Специальные шторы для спального места, работающие как дополнительное одеяло, и сухой воздушный автономный отопитель (фен) мощностью 4 кВт с разводкой на водителя и пассажира обеспечивают их комфорт в холодное время года.

В кабине установлен новый светильник. Над спальным местом появился сенсорный экран, который позволяет управлять климатом, мультимедиа и подключать систему кругового обзора 360°. Как и раньше, кабина оснащена круиз-контролем и системой бесключевого доступа.

Рабочее место водителя и интерьер

Аналоговую панель сменили увеличенный сенсорный дисплей (вся критически важная информация находится перед глазами) и большой сенсорный планшет мультимедиа в центре. Управление светом, дворниками и КПП — на подрулевых переключателях.

Эргономика кабины улучшена благодаря новому рулевому колесу и полностью обновленному блоку физического климат-контроля. Ручной тормоз стал электронным и был вынесен на панель, при этом отсутствие напольных рычагов освободило пространство. Сиденье водителя с вентиляцией и подогревом теперь оборудовано двумя удобными подлокотниками. Кроме того, оно стало мягче и получило еще более широкий диапазон регулировок.

Умные мелочи — выдвижной контейнер для очков, держатель для телефона с беспроводной зарядкой и устройство для воды с возможностью установки емкости — повышают комфорт водителя на рабочем месте. В кабине появилась полностью новая верхняя панель с тремя ящиками и

центральный отсеком. Вместительный холодильник теперь дополнен морозильной камерой, а инвертор с розетками 220В перенесен на сторону пассажира.

Экстерьер и технические решения

Полностью обновленная передняя маска, бампер, решетка радиатора и капот с рельефными выемками и современной светодиодной оптикой головного света делают машины более узнаваемыми. Дизайн карты двери тоже обновился. Новые спойлеры (на версии 4x2 — откидные с новым креплением) улучшают аэродинамику. Передняя подвеска теперь на сайлент-блоках для повышения плавности хода.

Х6000 НА ВЫСТАВКЕ

Седельный тягач Х6000 4x2 (модель SX4188YU381) — флагманский магистральный тягач Shacman. Длина/ширина/высота шасси составляют 6 280×2 550×3 990 мм. Колесная база — 3800 мм. Высота седельно-сцепного устройства — 1 150 ± 30 мм. Снаряженная масса тягача составляет 8 500 кг, полная масса автопоезда — 40 000 кг.

Грузовик оснащен 12,54-литровым двигателем Weichai WP13.480E501 класса Евро 5 мощностью 480 л.с. (353 кВт) при 1900 об/мин, а также автоматизированной механической трансмиссией Fast SF16J226 с количеством передач вперед/назад — 16/2. Объем топливных баков составляет 900 л с левой стороны и 360 л — с правой.

Передняя и задняя подвески — пневматические, со стабилизатором поперечной устойчивости. Безопасность обеспечивают дисковые тормоза, антиблокировочная система ABS, электронно управляемая система EBS, противобуксовочная система ASR и 4 подушки безопасности.

Седельный тягач Х6000 6x4 (модель SX4258Y3344)

Длина/ширина/высота шасси составляют 7 030 × 2 550 × 3 980 мм. Колесная база — 3 450 + 1 350 мм. Высота седельно-сцепного устройства — 1 207 ± 30 мм. Снаряженная масса тягача составляет 9 500 кг, полная масса автопоезда — 60 000 кг.

Грузовик оснащен 12,54-литровым двигателем Weichai WP13.550E501 класса Евро 5, мощностью 550 л.с. (405 кВт) при 1900 об/мин, а также автоматизированной механической трансмиссией Fast SF16J226 с количеством передач вперед/назад — 16/2.

Вместимость топливных баков с левой стороны составляет 760 л, с правой — 230 л.

Передняя и задняя подвески — пневматические, со стабилизатором поперечной устойчивости. Безопасность обеспечивают дисковые тормоза, антиблокировочная система ABS, электронно управляемая система EBS, противобуксовочная система ASR и 4 подушки безопасности.

ЛИНЕЙКА МАШИН ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ Н6000: ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Низкая спальная кабина грузовиков линейки Н6000 стала более экономичной и теперь объединяет в себе функциональность и надежность кабин на автомобилях Х3000 и комфорт кабин на машинах Х6000. Эргономичная, похожая на кабину дорестайлингового Х6000, она адаптирована под выполнение задач, при котором важны маневренность, автоматизация и практичность. Благодаря этому работа водителя становится ощутимо легче.

Кабина построена на базе архитектуры Х6000 (дорестайл), но ее габариты оптимизированы: она чуть уже, но сохранила высокий уровень комфорта: четырехточечная пневматическая подвеска обеспечивает плавность хода. Объем бачка омывателя увеличен до 7,5 л.

Рабочее место водителя

Водительское сиденье теперь как на дорестайлинговых Х6000: поддресоренное, с подогревом и вентиляцией. Диапазон регулировок позволяет настроить посадку под любую комплектацию. Кабина получила новую дверную карту и улучшенную шумоизоляцию.

Спальная зона

Спальное место увеличено. В левом бардачке (рундуке) снаружи кабины находится автономный отопитель — сухой фен 4кВт, доступ к которому возможен также из кабины. Предусмотрены три дополнительных отсека над лобовым стеклом для установки тахографа и радиостанции, а также размещения личных вещей.

Клавиши ночного освещения вынесены наверх, а светодиодные LED-фары головного света обеспечивают яркий свет без частой замены ламп.

Технологии и помощники

В двери и солнцезащитный козырек интегрированы камеры, обеспечивающие круговой обзор 360°. Это привело к отсутствию слепых зон, а маневрирование на площадке и задним ходом стало более безопасным. На руле появились классический электросигнал и пневмосигнал для дальних трасс. Круиз-контроль, бесключевой запуск и мультимедийный экран с сенсорным управлением облегчают эксплуатацию автомобиля.

Н6000 НА ВЫСТАВКЕ

Седельный тягач Н6000 6x4 (модель SX4258W3405)

Длина/ширина/высота шасси составляют 7 630 × 2 550 × 3 460 мм. Колесная база — 4 000 + 1 400 мм. Высота седельно-сцепного устройства — 1490 ± 30 мм. Снаряженная масса тягача составляет 12 000 кг. Полная масса автопоезда — 90 000 кг.

Грузовик оснащен 12,54-литровым двигателем Weichai WP13.550E501 класса Евро 5, а также механической коробкой передач Fast 12JSDX240TA

с количеством передач вперед/назад — 12/2. Мощность мотора — 550 л.с. (405 кВт) при 1900 об/мин.

Объем топливных баков с левой стороны — 800 л с правой — 400 л.

Передняя и задняя подвески — рессорные, со стабилизатором поперечной устойчивости. Безопасность обеспечивается барабанными тормозами, антиблокировочной системой ABS, электронно управляемой системой EBS, противобуксовочной системой ASR и 4 подушками безопасности.

Электрооборудование: аккумуляторные батареи — 240 А/час, светодиодные фары головного света и противотуманные фары (в общей блок-фаре).

Самосвал Н6000 6x4 (модель SX3258W3424)

Длина/ширина/высота шасси составляют 8 680×2 550×3 540 мм. Колесная база — 4 000+1 400 мм. Снаряженная масса составляет 16 550 кг. Полная масса автопоезда — 50 000 кг. Размер самосвальной платформы — 5 600×2 300×1 500 мм.

Передняя и задняя подвески — рессорные, со стабилизатором поперечной устойчивости. Задняя подвеска — 1 650 мм.

Грузовик оснащен 12,54-литровым двигателем Weichai WP13.550E501 Евро 5 мощностью 550 л.с. (405 кВт) при 1900 об/мин, автоматизированной механической коробкой передач ZF 12TX2821TD с количеством передач вперед/назад — 12/2, а также ретардером ZF. Передаточное число главной передачи — 4,769. Экономичность/максимальная скорость — 60–70/90 км/ч

Безопасность обеспечивается барабанными тормозами, антиблокировочной системой ABS, электронно управляемой системой EBS, противобуксовочной системой ASR и 4 подушками безопасности.

Электрооборудование: аккумуляторные батареи — 220 А/час, светодиодные фары головного света и противотуманные фары (в общей блок-фаре).

Объем топливного бака — 500 л.

Самосвал Н6000 8x4 (модель SX3318W3346)

Отличается от Н6000 6x4 следующими характеристиками. Длина/ширина/высота шасси составляют 9 930×2 550×3 950 мм. Колесная база — 1 950+3 400+1 400 мм. Снаряженная масса составляет 20 500 кг. Полная масса автопоезда — 70 000 кг. Размер самосвальной платформы — 6 500×2 300×1 650 мм.

Передняя и задняя подвески — рессорные, со стабилизатором поперечной устойчивости. Задняя подвеска, мм — 1 750 мм.

Кроме грузовиков обновленной серии 6000, на стенде компании будет представлен **автобетоносмеситель Х3000 рестайл 6x4 (модель SX5258GJB6R384)**.

Гусеничный экскаватор UMG E225C признан «Экскаватором года» в конкурсе «Инновации в строительной технике в России»

Гусеничный экскаватор UMG E225C одержал победу в главной номинации «Экскаватор года» ежегодного профессионального конкурса «Инновации в строительной технике в России». Торжественная церемония награждения лауреатов состоялась 27 мая в рамках международной выставки СТТ.

Конкурс, учрежденный в 2018 году, уже обрел статус ключевого отраслевого события и нацелен на выявление передовых и эволюционно значимых решений в сфере строительно-дорожного машиностроения. Организаторы подчеркивают, что под инновациями понимаются не только прорывные изобретения, но и эффективные конструкторские находки, повышающие практическую ценность техники для конечного пользователя.

В 2026 году за звание лучшего в категории «Экскаватор года» боролись более 15 номинантов, однако независимое жюри единогласно присудило победу модели UMG E225C. В состав судейской коллегии вошли авторитетные эксперты строительной отрасли, представители транспортных предприятий и журналисты ведущих специализированных изданий. При оценке конкурсантов жюри руководствовалось прежде всего эффективностью инноваций, их практической пользой и потенциалом внедрения.

Ключевым фактором признания гусеничного экскаватора E225C стала способность инженеров UMG органично сочетать эволюционные улучшения с прорывными конструкторскими находками. Экскаватор получил новую модификацию с надежным и экономичным двигателем КАМА-ДИЗЕЛЬ 667-й серии мощностью 125 кВт, который отличается сниженным уровнем вибраций и шума, обеспечивая дополнительный комфорт оператору. Это расширило существующую линейку силовых установок, где по-прежнему доступны двигатели ЯМЗ-534 и ЯМЗ-536, предоставляя заказчикам свободу выбора под конкретные задачи и бюджет при сохранении полного доступа к сервису и запчастям. Ставка была сделана и на увеличение надежности при работе в тяжелых условиях: в конструкции рабочего оборудования применены новые, более прочные марки стали отечественных производителей, благодаря чему 23-тонная машина уверенно справляется с



грунтами четвертой категории, выдерживая высокие нагрузки без потери ресурса. Со стандартным ковшем 1,0 м³ экскаватор демонстрирует лучшие параметры в своем классе — глубина копания достигает 6 870 миллиметров, а максимальный радиус копания составляет 10 190 миллиметров при одних из самых высоких в сегменте усилиях копания.

Жюри также высоко оценило уникальные серийные решения, расширяющие область применения техники. Для E225C было разработано, испытано и внедрено в производство сверхдлинное рабочее оборудование, обеспечивающее радиус копания 16 метров и глубину копания более 12 метров с сохранением устойчивости и эксплуатационной надежности. Опционально машина может быть оснащена гусеничной лентой с шириной башмака до 1 000 миллиметров — это серийное решение, позволяющее снизить удельное давление на грунт до рекордных 0,33 кгс/см², является уникальным на рынке. Для работы в опасных зонах предусмотрена опциональная система дистанционного управления с применением защищенных радиоканалов и радиусом действия до двадцати километров. При этом в компании не забыли и о комфорте оператора: просторная кабина нового поколения получила эффективную шумоизоляцию, вместительные места для хранения документов и одежды, а также отсек с

охлаждением и подогревом для еды и напитков. Все точки ежесменного обслуживания вынесены в удобный сервисный отсек с доступом с уровня стоянки. Уровень локализации техники превышает 80%, что гарантирует стабильность поставок и обслуживания через широкую региональную сеть UMG.

«Мы искренне гордимся тем, что авторитетное жюри уже в четвертый раз удостоивает технику UMG столь высокой оценки. Победа в номинации «Экскаватор года» имеет для нас особое значение. UMG E225C — это машина разработанная и созданная в России, с уровнем локализации более 80%, которая по своим параметрам находится в лидерах сегмента, также конструкция машины полностью адаптирована к российским особенностям и условиям эксплуатации. Оснащение двигателем КАМА-ДИЗЕЛЬ 667 наряду с агрегатами ЯМЗ, применение высокопрочных отечественных сталей и создание серийных решений, таких как сверхдлинное оборудование и система дистанционного управления, доказывают, что российское машиностроение способно задавать высокие стандарты в отрасли. Эта награда — лучшее подтверждение того, что мы движемся в верном направлении, предлагая рынку современный, инновационный и независимый от импорта продукт», прокомментировал Константин Николаев, генеральный директор UMG.

UMG расширяет моторную линейку: гусеничный экскаватор E225C получил версию с двигателем КАМА-ДИЗЕЛЬ 667

Группа компаний UMG, крупнейший российский производитель строительно-дорожной техники, объявляет о выпуске новой модификации обновленного гусеничного экскаватора E225C. Техника эксплуатационной массой 23 тонны, уже известная своими выдающимися характеристиками, теперь доступна с проверенным и надежным двигателем КАМА-ДИЗЕЛЬ 667-й серии мощностью 125 кВт. Новый силовой агрегат сочетает высокую мощность с топливной экономичностью, а сниженный уровень вибраций и шума обеспечивает дополнительный комфорт оператору. Новое решение расширяет существующую линейку силовых установок для экскаватора E225C, в которую ранее входили двигатели ЯМЗ-534 и ЯМЗ-536. Таким образом, клиенты получают расширенный выбор силовых агрегатов, с возможностью выбора лучшего варианта под свои задачи и предпочтения, сохраняя доступ к сервису и запчастям через широкую региональную сеть.



При создании обновленной версии инженеры UMG сделали акцент на увеличении надежности при работе в тяжелых условиях. В конструкции рабочего оборудования применены новые, более прочные марки стали отечественных производителей. Машина уверенно работает с грунтами 4-й категории, выдерживает высокие нагрузки без потери ресурса. Со стандартным ковшом объемом 1,0 м³ экскаватор демонстрирует лучшие параметры в своем классе: глубина копания достигает 6 870 мм, максимальный радиус копания — 10 190 мм, а усилия на зубе при копании ковшом и рукоятью являются одними из самых высоких в сегменте.

Особое внимание при проектировании уделено комфорту оператора. Просторная кабина UMG нового поколения отличается эффективной шумоизоляцией, а в эргономичном внутреннем пространстве предусмотрены вместительные места для хранения документов, одежды, еды

и напитков (предусмотрен отсек с охлаждением и подогревом). На поворотной платформе расположены дополнительные отсеки для хранения инструмента. Все точки для ежедневного обслуживания вынесены в сервисный отсек и доступны с уровня стоянки, что обеспечивает оператору удобство ежедневной подготовки машины к эксплуатации.

Константин Николаев, Генеральный директор UMG прокомментировал: «Запуск модификации UMG E225C с двигателем КАМА-ДИЗЕЛЬ 667 — это закономерный шаг в развитии нашей продуктовой линейки. Двигатели ЯМЗ остаются доступными для заказа и пользуются заслуженным доверием клиентов. Наряду с ними, отвечая на запросы рынка, мы расширяем выбор силовых агрегатов: теперь предлагаются три варианта силовых установок, включая двигатель КАМА-ДИЗЕЛЬ, зарекомендовавший себя как надежный и топливно-экономичный. Это позволяет подобрать

наиболее подходящий двигатель под конкретные задачи и предпочтения заказчика. Также важно подчеркнуть, что все модификации техники UMG выпускаются с уровнем локализации более 80% и в строгом соответствии с ПП №719. Отдельное спасибо — ПАО «КАМАЗ» и лично Сергею Анатольевичу Когогину за организацию оперативной работы по адаптации двигателей под особенности нашей техники и плодотворное сотрудничество».

Для расширения области применения машин UMG E225C было разработано, испытано и внедрено в серийное производство сверхдлинное рабочее оборудование, обеспечивающее радиус копания 16 метров и глубину копания 12,27 метра, что позволяет увеличить геометрические параметры рабочей зоны при сохранении устойчивости и эксплуатационной надежности экскаватора.

В стандартной комплектации машина оснащается гусеничной лентой шириной башмака 600 мм, опционально можно установить гусеницу шириной башмака до 1000 мм — это уникальное серийное решение на рынке, позволяющее снизить удельное давление на грунт до 0,33 кгс/см². Также в качестве опции машина может быть оснащена системой дистанционного управления с применением радиоканалов, в том числе защищенных, с радиусом действия до 20 км, что особенно важно при работе в опасных зонах.

Новая модификация экскаватора UMG E225C с двигателем КАМА-ДИЗЕЛЬ 667 уже доступна для заказа. Кроме того, в ближайшее время на рынке появятся версии гусеничных экскаваторов E330C и E360C, а также модели E225NC, E245C, оснащенные модификациями двигателей КАМА-ДИЗЕЛЬ 667. Таким образом, новая линейка силовых установок на базе двигателя КАМА-ДИЗЕЛЬ 667 с диапазоном мощностей от 125 кВт до 220 кВт поэтапно охватит всю серию экскаваторов массой от 22 до 36 тонн. Основные модификации двигателей КАМА-ДИЗЕЛЬ, используемые в технике UMG оснащены отечественной топливной аппаратурой АЗПИ. Также они комплектуются усиленным приводом маховика, позволяющим достигать максимального крутящего момента до 142 Нм, и электронным блоком управления с программным обеспечением отечественной разработки.

Реалии рынка полуприцепов: сжатый спрос и дорогие деньги

Начало 2026 года взбудрило транспортную отрасль, рынки коммерческих машин и прицепной техники. В течение всего 2025-го стоимость новых полуприцепов снизилась в среднем на 16,8% (по данным НАПИ) из-за перенасыщения и острого соперничества между российскими и азиатскими производителями. Декабрь стал переломным моментом, а в январе цены подскочили на 2,8%. Сейчас рынок находится в состоянии высокой волатильности, что делает старт 2026 года благоприятным периодом для инвестиций в транспортные средства. Но что им мешает?



СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ

В 2025 году рынок грузовой прицепной техники сократился более чем вдвое: совокупные продажи новых прицепов и полуприцепов, по оценке Национального агентства промышленной информации, составили 24 700 единиц, что на 53,2% ниже предыдущего года. Основной вклад в отрицательную динамику внесли именно продажи полуприцепов: их реализация снизилась на 58,8% до 19 700 штук. Для сравнения, рынок новых прицепов просел всего на 1,4% относительно 2024 года. В результате структура продаж новой техники заметно сместилась в сторону прицепов.

Что еще известно об итогах прошлого года? Наиболее резко упали продажи бортовых (-74%), тентованных полуприцепов (-71,4%) и рефрижераторов (-64,2%). Сохранилось доминирование российских брендов, доля которых достигает 80%. Лидером остается завод «Тонар», за ним следуют Вопит и ЦентрТрансТехМаш.

Сегмент поддержанной прицепной техники в 2025 году тоже сократился, однако его спад был гораздо меньше. По данным НАПИ, за минувший год было реализовано 72 200 единиц техники с пробегом. Это на 7% меньше, чем годом ранее, но в 2,5

Продажи новой прицепной техники в январе-декабре 2025 г., тыс. шт.

Регион	Полуприцеп	Доля полуприцепов	Прицеп	Доля прицепов	Всего
Московская область	2,5	91,2%	0,2	8,8%	2,8
Татарстан Республика	1,5	89,8%	0,2	10,2%	1,7
Москва	1,4	93,1%	0,1	6,9%	1,5
Краснодарский край	0,8	73,8%	0,3	26,2%	1,0
Ханты-Мансийский АО	0,7	83,2%	0,1	16,8%	0,8
Челябинская область	0,7	87,7%	0,1	12,3%	0,8
Санкт-Петербург	0,6	83,6%	0,1	16,4%	0,7
Рязанская область	0,5	77,5%	0,1	22,5%	0,6
Свердловская область	0,4	71,4%	0,2	28,6%	0,6
Ростовская область	0,3	59,4%	0,2	40,6%	0,6
ТОП-10	9,3	84,9%	1,7	15,1%	11,0
Другие	10,4	75,5%	3,4	24,5%	13,7
Всего	19,7	79,7%	5,0	20,3%	24,7

Продажи поддержанной прицепной техники в январе-декабре 2025 г., тыс. шт.

Регион	Полуприцеп	Доля полуприцепов	Прицеп	Доля прицепов	Всего
Московская область	4,9	95,2%	0,2	4,8%	5,2
Татарстан Республика	4,1	84,3%	0,8	15,7%	4,9
Москва	2,9	97,3%	0,1	2,7%	3,0
Краснодарский край	2,6	90,3%	0,3	9,7%	2,8
Ханты-Мансийский АО	1,8	79,4%	0,5	20,6%	2,3
Челябинская область	2,1	94,7%	0,1	5,3%	2,2
Санкт-Петербург	1,8	94,0%	0,1	6,0%	1,9
Рязанская область	1,4	78,3%	0,4	21,7%	1,8
Свердловская область	1,5	88,5%	0,2	11,5%	1,7
Ростовская область	1,4	87,6%	0,2	12,4%	1,5
ТОП-10	24,4	89,6%	2,8	10,4%	27,2
Другие	36,9	82,1%	8,0	17,9%	44,9
Всего	61,3	84,9%	10,9	15,1%	72,2

Источник: НАПИ / Национальное Агентство Промышленной Информации

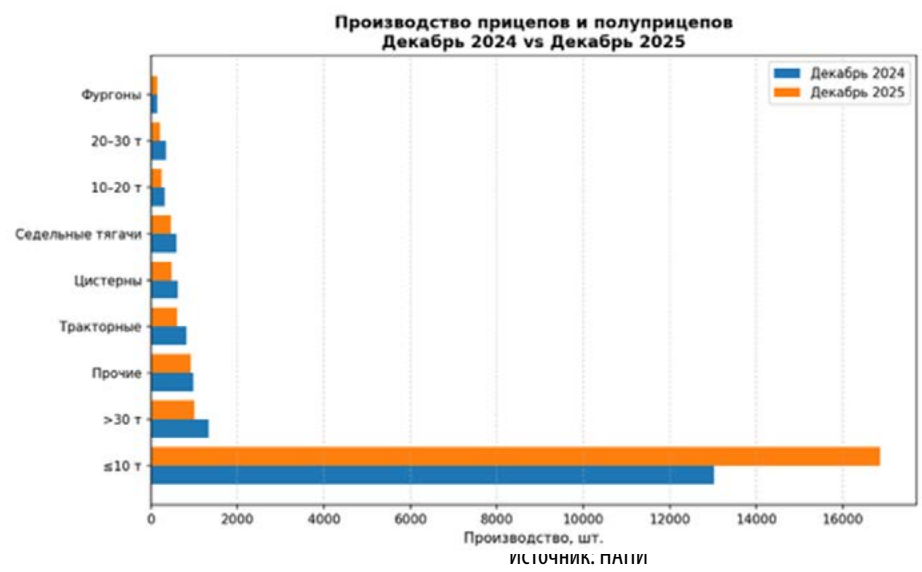
раза больше продаж новой техники в количественном выражении. В б/у сегменте продажи полуприцепов сократились на 5% и составили основную долю — 61 300 единиц, прицепы просели сильнее — на 17,2%. Из поддержанной техники по-прежнему наиболее востребованы машины европейских производителей Schmitz и Krone, из отечественных марок наибольшую долю имеет «Тонар».

Что касается производства, по результатам января-декабря 2025 года в России произведено 183 629 прицепов и полуприцепов. В 2024 году этот показатель составлял 225 726 единиц. Снижение — почти 20%. Наибольший вклад в отрицательную динамику внесли ключевые рыночные сегменты: техника до 10 тонн потеряла 10,4%, а свыше 30

тонн — 40% (с 24 647 до 10 921 единицы). Эксперты отмечают корреляцию с почти трехкратным снижением производства седельных тягачей.

Если подробно рассмотреть финал года, по данным Росстата, видно, что производство прицепов и полуприцепов в России в декабре 2025 года сократилось на 45%: выпущено 10 028 единиц против 18 308 годом ранее. Здесь произошла коррекция по технике массой до 10 тонн: 16 859 единиц вместо 13 014 в декабре 2024-го. Но, конечно, рост по месяцу одной категории не смог исправить годовую динамику, которая осталась отрицательной.

В сегменте тяжелых прицепов (свыше 30 тонн) было произведено 1 002 единицы против 1 327 в декабре 2024 года. Группа техники от 20 до 30 тонн



сократилась с 341 до 206 машин, а категория 10–20 тонн – с 321 до 241 единицы.

Есть информация и по целевым группам: выпуск прицепов-цистерн уменьшился до 476 (в 2024 году было 623), тракторных прицепов – до 597 (818), прочих прицепов – до 926 (977).

Декабрьская статистика подтверждает годовой тренд – сохраняющееся давление на рынок прицепной техники, особенно на тяжелые сегменты, которые составляют основу промышленной и магистральной логистики.

По итогам первых двух месяцев 2026 года снижение продаж прицепной техники в России на фоне общего спада на рынке грузовых автомобилей продолжилось. В условиях сокращения грузоперевозок и высокой стоимости машин было реализовано около 6 500 новых грузовиков, что на 38% меньше, чем годом ранее. Наиболее сильное падение зафиксировано в сегменте седельных тягачей: -52,5% (1625 единиц), что тянет за собой и рынок полуприцепов. По информации аналитического агентства «Автостат», в январе–феврале на учет было поставлено чуть более 2 000 полуприцепов и 315 грузовых прицепов. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, рынки сжались на 51% и 58% соответственно.

Наибольшую долю рынка техники занял «Тонар» (11,6%). Далее следуют СТТМ (7,9%), «Урал-СпецТранс» (7,2%), Bonum (7,1%) и Grunwald (5,3%).

Данные НАПИ незначительно отличаются: реализация 2180 единиц здесь рассчитывается как - 49,3% к АППГ, а сегмент прицепов просел еще сильнее – на 64,6% (до 340 единиц). Агентство дает любопытную информацию о структуре продаж. По подсчетам аналитиков, самой продаваемой категорией стали цистерны – их по итогам января-февраля было реализовано 470 единиц, что на 4,5% меньше прошлогодних показателей, а также тяжеловозы (170 единиц) и контейнеровозы (150 единиц). В прошлом году их позиции в топе занимали

столкнулись с нехваткой специализированного транспорта, что мгновенно отразилось на тарифах.

Согласно результатам исследования, на дистанциях более 2 тысяч километров разрыв в тарифах между рефрижераторными и тентованными полуприцепами достиг пиковых значений в 47–50%. Это рекордный показатель за всю историю развития рынка. В то же время на коротких плечах до 500 километров разница в стоимости перевозок составляет всего 31%, что на 15–18 процентных пунктов меньше, чем на дальних направлениях. Подобное отклонение в рентабельности стало полной неожиданностью даже для профессионалов отрасли с многолетним стажем, ведь казалось, что в 2025 году рынок стабилизировался.

Такой разворот рынка может спровоцировать дальнейшее удорожание магистральных перевозок, обострить борьбу за рефрижераторный парк и заставить транспортные компании менять логистические стратегии. В профессиональной среде рассматриваются варианты преодоления сложившейся ситуации: от приобретения новых полуприцепов до оптимизации маршрутной сети и более рационального использования существующей техники.

Но вернемся к рынку полуприцепов в 2026 году. С января по апрель в России, по подсчетам НАПИ, было продано 24 100 новых и поддержанных полуприцепов – на 5,5% меньше, чем в аналогичный период прошлого года. Об этом сообщает Национальное агентство промышленной информации. При этом реализация новой техники сократилась более чем на треть (–35%), а продажи

подержанных полуприцепов выросли на 2,6% в сравнении с первым кварталом 2025 года, до 13 100 единиц.

Доля импорта на рынке новых грузовых полуприцепов в России составляет, по разным оценкам, порядка 20%. В этом сегменте традиционно сильны российские бренды. Помимо общеэкономических факторов на сдержанное развитие ввоза этой техники влияют тарифные барьеры. Утилизационный сбор для категории О4 (полуприцепы массой более 10 тонн) составляет от 1 599 000 рублей для новых до 5 394 000 рублей для техники старше 3 лет. Плюс ввозная пошлина, таможенные сборы и НДС – стоимость европейских полуприцепов получается совершенно неконкурентной, а китайские марки пока не слишком сильны на рынке полуприцепов для коммерческих перевозок.

Теперь о производстве.

Суммарная мощность всех российских заводов-производителей составляет около 60 000 полуприцепов в год. По итогам первых двух месяцев 2026 года в России произведено 14 079 грузовых прицепов и полуприцепов против 21 141 годом ранее. Разница составила около 30%. И это с учетом того, что показатели текущего года формируются на более низкой базе по сравнению с прошлым периодом.

Если смотреть по сегментам, в категории до 10 т было произведено 212 единиц техники против 203 (+4%). В категории свыше 10 т – 806 единиц против 1 123 (–28%).

В сегменте цистерн для перевозки нефтепродуктов, воды и прочих жидкостей выпущено 347 единиц против 408 годом ранее (–15%). Наиболее заметное снижение зафиксировано в категории тракторных прицепов и полуприцепов – с 481 до 222 единиц (–54%). В категории прочих прицепов и полуприцепов объем составил 582 единицы против 702 годом ранее (–17%), что отражает более умеренную динамику.



Продажи новых полуприцепов, ТОП-5 марок, тыс. шт.

Марка	2025 (01-04)	2026 (01-04)	Динамика	Доля, 2025	Доля, 2026	Динамика доли, п.п.
ТОНАР	1,2	0,6	-48,7%	15,6%	12,3%	-3,3
BONUM	0,4	0,5	16,8%	5,0%	9,1%	4,1
ЦЕНТРТРАНСТЕХМАШ	0,4	0,3	-7,8%	4,8%	6,8%	2
УСТ	0,3	0,3	32,0%	3,3%	6,6%	3,3
GRUNWALD	0,4	0,3	-28,7%	4,5%	5,0%	0,5
ТОП-5	2,6	2,0	-22,2%	33,2%	39,8%	6,6
Другие	5,2	3,0	-41,4%	66,8%	60,2%	-6,6
Всего	7,8	5,0	-35,0%	100,0%	100,0%	-

Продажи поддержанных полуприцепов, ТОП-5 марок, тыс. шт.

Марка	2025 (01-04)	2026 (01-04)	Динамика	Доля, 2025	Доля, 2026	Динамика доли, п.п.
SCHMITZ	3,4	3,9	14,9%	19,2%	20,5%	1,3
KRONE	2,0	2,4	21,1%	11,2%	12,7%	1,5
ТОНАР	1,6	2,0	26,0%	9,1%	10,6%	1,5
KOEGEL	0,9	0,9	-2,5%	5,3%	4,8%	-0,5
GRUNWALD	0,7	0,6	-9,3%	3,9%	3,3%	-0,6
ТОП-5	8,6	9,9	14,6%	48,7%	51,9%	3,2
Другие	9,1	9,2	0,8%	51,3%	48,1%	-3,2
Всего	17,7	19,1	7,5%	100,0%	100,0%	-

Источник: НАПИ / Национальное Агентство Промышленной Информации

В марте 2026 года сегмент прицепов и полуприцепов массой до 10 тонн показал рост. В этой категории произведено 24 546 единиц против 19 649 годом ранее. Именно этот массовый сегмент позволил компенсировать снижение в ряде других категорий и обеспечить общий положительный вектор. Однако у движения вверх есть более серьезные формирующие факторы. Так, производство седельных тягачей для полуприцепов также продемонстрировало положительную динамику: 540 единиц против 234 в марте 2025 года. Рост в этом сегменте указывает на постепенное восстановление спроса на магистральную технику.

В то же время наблюдается снижение выпуска по ряду категорий. В сегменте тяжелых прицепов массой свыше 30 тонн объем производства в марте сократился с 962 до 832 единицы, а за три первых месяца составил 2 254 штуки. Эта группа техники играет ключевую роль в обеспечении грузовых перевозок внутри страны и развитии инфраструктурных проектов. Отрицательная динамика зафиксирована также в сегментах прицепов-цистерн (381 против 460) и тракторных прицепов (326 против 573). Категория прочих прицепов также продемонстрировала отрицательную динамику – 549 единиц против 654 годом ранее.

Несмотря на точечные успехи, которые фиксирует также индекс промышленного производства Росстата, накопленные итоги рынка грузовой прицепной техники остаются отрицательными. Среднее снижение достигло 19%.

К ЧЕМУ ЭТО МОЖЕТ ПРИВЕСТИ?

Во-первых, к неравномерному распределению специализированных полуприцепов, которое создает дефицит и подстегивает рост тарифов. При этом сами перевозчики находятся в такой

ситуации, когда просто поднятием цен на услуги маржинальность бизнеса повысить невозможно. Ситуация в отрасли остается сложной. Индекс грузоперевозок на апрель 2026 года составлял 50,5%. Перевозчики не загружены работой – им нет смысла покупать новые прицепы.

Во-вторых, к экстремальному старению парка техники, что может представлять угрозу для безопасности дорожного движения и конкурентоспособности всей отрасли. По данным НАПИ, на начало 2025 года в России было зарегистрировано около 1,16 миллиона полуприцепов. Более 70% парка – старше 12 лет. Доля новой техники (до трех лет) составляла на тот момент 19,4%, полуприцепов, изготовленных четыре-шесть лет назад, – 7,8%. Полезный срок эксплуатации полуприцепа для транспортных компаний составляет девять лет, а рекомендованный производителями срок службы – 12 лет. Получается, что почти половина парка приблизилась к критическому износу или уже достигла его. И здесь отрасль упирается сразу в два тупика:

- нехватку производственных мощностей и сложности развития профильного машиностроения – как финансовые, так и организационные;
- высокие лизинговые ставки при низкой рентабельности логистических компаний.

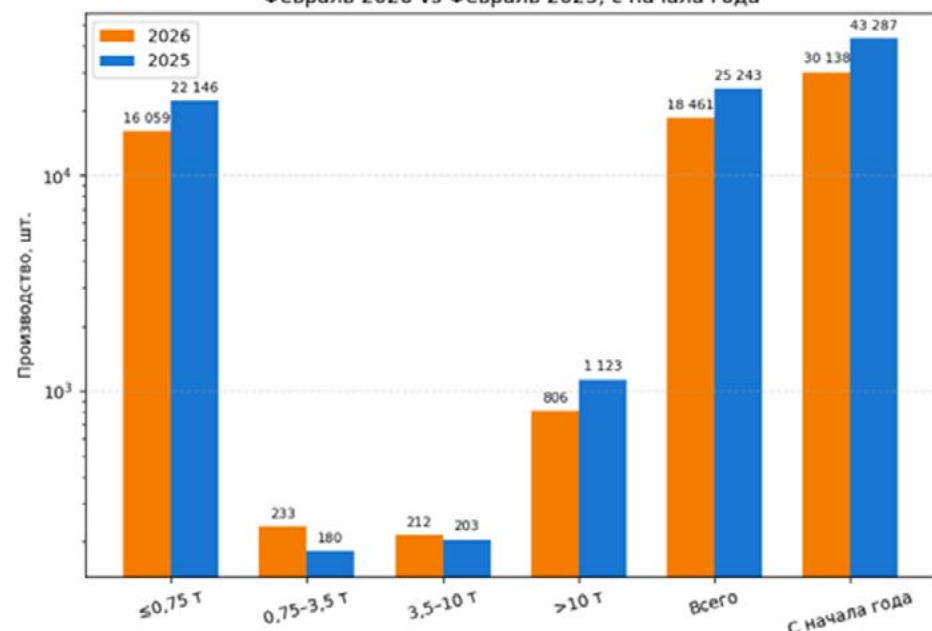
Тем не менее сфера изготовления прицепов и полуприцепов пытается расти как количественно, так и качественно, расширяя производственные возможности и модельные линейки.

ТОЧКИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОЛУПРИЦЕПОВ

Машиностроительный завод «Тонар» – один из крупнейших в России производителей осей, осевых агрегатов и полуприцепов для грузового

Источник: НАПИ / Национальное Агентство Промышленной Информации

Производство прицепов и полуприцепов
Февраль 2026 vs Февраль 2025, с начала года



транспорта – реализует стратегию по наращиванию мощностей и повышению технологической независимости. Главные векторы развития включают увеличение уровня локализации до 80%, расширение производственных цехов и внедрение передового оборудования для выпуска изотермических кузовов и автопоездов. Предприятие идет к цели – выпускать 100 прицепов в день, для этого активно модернизирует производство и расширяет площади.

Весной этого года завод Wipac отчитался, что вложил 1,5 млрд рублей в новый завод в Новочеркасске. Как рассказал исполнительный директор компании Игорь Кучеров, средства инвестированы в оборудование и строительство четырех производственных корпусов в особой экономической зоне (ОЭЗ) «Ростовская». До конца 2026 года компания планирует реализовать второй этап проекта стоимостью около 1 млрд рублей, предполагающий создание производства самосвалов полуприцепов общей площадью 12 тыс. кв. метров.

Механический завод СОТРАНС сейчас выводит на проектную мощность новую производственную площадку в Ленинградской области. В этом году запланировано завершение строительства и полноценный запуск второй очереди производства площадью 20 тыс. кв. метров. Проект поддерживает льготным финансированием Фонд развития промышленности.

Wagnermaier – компания, которая изначально была создана по современным правилам игры. Сборочное производство совместно с европейским брендом прицепной техники организовано на новой производственной линии в особой экономической зоне «Алабуга» (Республика Татарстан). Уровень локализации техники превышает 71%. Планы завода в 2026 году направлены на расширение модельного ряда, достижение глубокой локализации

и рост объемов производства в рамках стратегии выпуска 9000 полуприцепов за 5 лет.

Калининградский завод Grunwald продолжает реализовывать стратегию масштабной диверсификации производства и цифровой трансформации. Основные векторы развития включают выход в новые отрасли, расширение линейки прицепной техники и оптимизацию внутренних процессов на базе передовых IT-решений. Так, на основной производственной площадке завершено внедрение платформы управления производством MES, которая позволяет отслеживать все процессы в режиме реального времени. Выпуск шторных полуприцепов и разработка новых моделей сосредоточены в новом производственном комплексе площадью 8 800 кв. м.

Дочка «КАМАЗа» – ПАО «Туймазинский завод автобетоновозов» (ТЗА) – уже 10 лет потихоньку

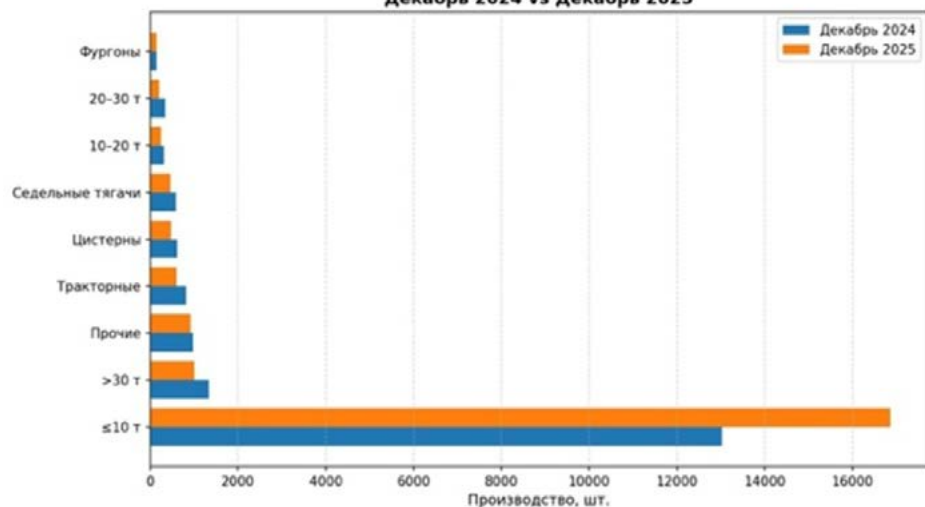
развивает направление прицепной техники. Теперь предприятие запустило новую линию по производству полуприцепной техники. Освоение продукции будет проходить в несколько этапов. На первом этапе планируется производство шторных (длина 13,6 метра) и бортовых полуприцепов с универсальной рамой под установку различных осевых агрегатов с планируемой мощностью до 180 единиц техники в месяц. В дальнейшем планируется производство других моделей полуприцепов.

Из последних новостей, озвученных на ПМЭФ, – начало строительства в индустриальном парке «Есипово» (Солнечногорск) производственного комплекса завода «СибЕвроВэн» по производству прицепов и полуприцепов-рефрижераторов площадью 9 тыс. кв. м. Инвестиции составляют 700 млн рублей. Соглашение о реализации инвестиционного проекта подписали заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева и генеральный директор компании «СибЕвроВэн» Евгений Кирик.

«Инвестиции в проект компании «СибЕвроВэн» составят 700 млн рублей. Завод в Солнечногорске, где будет создано 130 рабочих мест, сможет выпускать ежегодно 1 500 единиц продукции. Запуск производства запланирован на 2034 год. Для реализации проекта инвестору предоставлен участок в аренду без проведения торгов», – отметила Екатерина Зиновьева. Проект направлен на импортозамещение европейских автопроизводителей полуприцепной техники.

На производственной площадке бывшего завода «Феррони-Тольятти» компания «Атлас Трейлер» воплощает проект по созданию полного цикла производства полуприцепов: шторных, изотермических, самосвалов, цистерн и другой техники. Общий объем инвестиций составит 7,7 млрд рублей, на будущем предприятии будет создано 160 новых рабочих мест. «Сегодня мы стали резидентами ТОР «Тольятти». И этот статус является отличным примером эффективного партнерства государства

Производство прицепов и полуприцепов
Декабрь 2024 vs Декабрь 2025



и бизнеса. Льготы и поддержка со стороны Правительства Самарской области создают плодотворную почву, на которой бизнес может смело инвестировать, строить и создавать ценность для нашего региона. Мы с уверенностью продолжаем строить наш завод – высокотехнологичное и уникальное предприятие станет значимым вкладом в экономику региона», – заявил на пресс-конференции директор ООО «Атлас Трейлер» Константин Птушкин.

Это основные проекты, которые сегодня двигают рынок грузовых прицепов и полуприцепов вверх.

А что с моделями, отвечающими требованиям времени? Их не так много, и все можно было увидеть на выставке коммерческого транспорта COMvex. Из яркого – разработка «Северсталь Инжиниринг» и «КАМАЗа»: первая в линейке НЕФАЗ – четырехосная модель самосвального типа для сыпучих грузов объемом 24 куб. м и грузоподъемностью свыше 27 тонн – НЕФАЗ-95094. Полуприцеп создан с применением трех марок высокопрочной стали линейки POWERS. Это позволило снизить металлоемкость конструкции на 20% при сохранении требуемых характеристик и обеспечении надежной работы во всех расчетных режимах. Уменьшение собственной массы полуприцепа дает возможность перевозить более 500 кг дополнительного груза в каждом рейсе без нарушения правил перевозки и весового контроля.

«Тонар» представил новый полуприцеп-сортиментовоз Тонар L3 с системами защиты от захвата. Новшество направлено на повышение уровня безопасности при транспортировке древесины и предохраняет кузов от повреждений во время выгрузки.

Wagnermaier презентовала новые образцы магистральной техники, включая модель CRL4 FOR A LONG TIME и четырехосный шторный полуприцеп длиной 16,85 м на 42 европаллеты для сборных грузов. Машиностроительный завод Wipac показывал на выставке специализированный шторный

полуприцеп для перевозки рулонов стали (рулоновоз) и усиленные самосвальные полуприцепы с повышенной прочностью сварной рамы и 2-дюймовым шкворнем.

ЧТО ЖЕ ЖДЕТ РЫНОК ПОЛУПРИЦЕПОВ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ?

После стремительного сжатия рынок полуприцепов входит в фазу волатильности. Эксперты сходятся во мнении, что сложные экономические условия и осторожная инвестиционная политика транспортных компаний сохранятся на протяжении всего года. Для эксплуатирующих компаний в приоритете будет не обновление автопарка, а сохранение ликвидности и устойчивости бизнеса. На этом фоне продолжится увеличение доли вторичного рынка и

снижение загрузки производственных мощностей машиностроительных предприятий. Однако аналитики видят перспективы для восстановления.

Прежде всего это глобальные тенденции. По данным Future Market Insights, мировой рынок седельных тягачей и прицепов должен вырасти до 165 миллиардов долларов. Предполагается, что среднегодовой темп роста (CAGR) составит 5,2%, основными трендами будут доминирование дизельной техники и высокий спрос на тягачи тяжелого класса.

Далее – накапливающаяся потребность в обновлении. Магистральный парк в России объективно устарел. Вопрос только в том, когда финансовые условия позволят вернуться к инвестиционной политике.

Еще один фактор – готовность российских предприятий к рывку. Безусловно, импортозамещение идет медленно, есть сложности на всех этапах: от конструкторского до производственного и сбытового. Но сохранение вектора на развитие и удержание доминирующих позиций отечественными брендами дают основания для позитивных прогнозов.

И наконец, уже сейчас есть тенденция увеличения СТО и авторизованных точек продаж коммерческих прицепов и полуприцепов. По данным НАПИ, в первом квартале 2026 года число точек продаж увеличилось до 781 (+30 точек, +4%), а количество сервисных центров в годовом выражении выросло до 1662 (+86 СТО, +5,5%).

Эти обстоятельства совокупно говорят о том, что рынок готовится к переходу в стадию роста. Скорее всего, она стартует не в текущем году, а в следующем – это зависит от большого количества факторов. Тем не менее предприятия, играющие вдолгую, на протяжении года будут готовить базу для дальнейшего эффективного развития.



Легкий коммерческий транспорт: выжить в России

В России зарегистрировано 3,9 миллиона легких коммерческих автомобилей: 2 442 998 российских LCV и 1 473 120 иностранных. Таковы данные «Автостат Инфо» на 1 января 2026 года. Прирост за полгода – 2%, примерно поровну отечественных и иномарок. По мнению аналитиков, это говорит об умеренном, но устойчивом расширении сегмента. Так чего ждать от рынка? Будут ли продаваться легкие грузовики? Достигнуто ли дно?

РЫНОК LCV 2025–2026 В ЦИФРАХ

Сегмент легкого коммерческого транспорта чуть менее других был подвержен влиянию макроэкономических факторов, однако основным трендом последних трех лет стало перераспределение рынка в пользу отечественных производителей. По данным того же «Автостат Инфо», в 2025 году российский рынок новых легких коммерческих автомобилей не только уменьшился в объемах, но и значительно консолидировался вокруг отечественных марок. Продажи российских LCV составили 75 116 единиц, что эквивалентно 90,5% всего рынка и отражает падение на 25 244 машины по сравнению с предыдущим годом. Именно спад спроса на продукцию отечественных производителей стал главным фактором общего снижения рынка, тогда как вклад других стран остался второстепенным, несмотря на различную динамику.

Китай занял второе место с объемом продаж 3 429 автомобилей (доля 4%), продемонстрировав снижение на 214 единиц. Третье место досталось Германии, реализовавшей 2 215 машин (2,7% рынка); в отличие от лидеров, немецкие бренды увеличили свое присутствие на 371 автомобиль. Не-Российская Федерация



Данные: Автостат Инфо, www.avtostat-info.com



устойчивость даже на фоне сокращения рынка в ушедшем году.

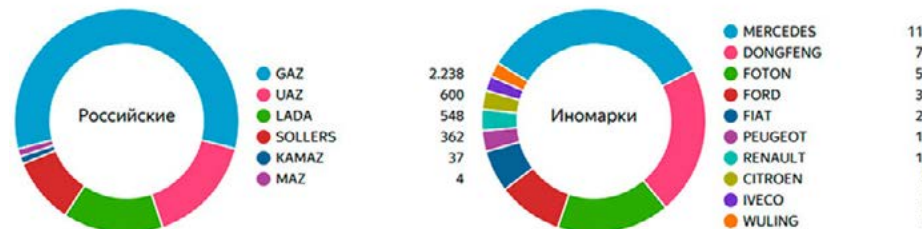
К началу 2026 года отрасль фактически трансформировалась в однородную структуру: зависимость от локальных игроков усилилась, а конкуренция со стороны импорта за отчетный период не

В ТОП-15, несмотря на падение регистраций большинства из них, особых перестановок не произошло. В лидерах Горьковский автозавод с 2 240 проданными машинами (-19%) и долей в 54% против 48,4% годом ранее. На втором месте УАЗ с 600 единицами (-25%) и долей в 14,5% против 14%. На третьем – LADA с 548 реализациями (-47%), из-за чего ее доля упала с 17,9% до 13,2%.

Первый месяц получился депрессивным, но отечественные марки LCV вполне уверенно продолжали удерживать рынок. В феврале распределение между «нашими» и «не нашими» изменилось: сегмент LCV-иномарок упал на 22% до 450 штук, а отечественные бренды снизились на 30% до 3 803 единиц. Соотношение между ними стало 89 против 11.

В марочном рейтинге в феврале с огромным отрывом лидировал Горьковский автозавод (ГАЗ) с 2 320 проданными автомобилями, из которых 1 341 – «Газель NEXT». При этом нижегородцы потеряли 14% к аналогичному периоду прошлого года, но заняли долю 54,5% рынка. На втором месте стабильно УАЗ, на третьем закрепилась LADA, несмотря на более чем двукратное падение продаж.

К слову, маркетинговое агентство НАПИ в январе и феврале зафиксировало увеличение продаж поддержанных LCV в возрасте до трех лет на 25,3% и в возрасте от 7 до 10 лет на 3,3%. При этом доля свежих грузовиков остается на уровне 6,8%



	Янв.-Янв. 2026	Янв.-Янв. 2025	Изменение	Янв. 2026	Янв. 2025	Изменение
Российские	3.789	5.193	-1.404 -27%	3.789	5.193	-1.404 -27%
Иномарки	358	546	-188 -34%	358	546	-188 -34%
Всего	4.147	5.739	-1.592 -28%	4.147	5.739	-1.592 -28%

Марки Top15 - сравнение Январь 2026/2025

	Январь		Изменение		Январь - Январь		Изменение		Доля рынка Янв.		Парк	
	2026	2025	Янв.2026/2025		2026	2025	Янв.-Янв.2026/2025		2026	2025	Декабрь 2025	
GAZ	2.238	2.775	-537 -19%		2.238	2.775	-537 -19%		54,0%	48,4%	1.665.242	42,5%
UAZ	600	802	-202 -25%		600	802	-202 -25%		14,5%	14,0%	563.823	14,4%
LADA	548	1.026	-478 -47%		548	1.026	-478 -47%		13,2%	17,9%	154.858	4,0%
SOLLERS	362	499	-137 -27%		362	499	-137 -27%		8,7%	8,7%	24.823	0,6%
MERCEDES	112	110	+2 +2%		112	110	+2 +2%		2,7%	1,9%	170.677	4,4%
DONGFENG	71	114	-43 -38%		71	114	-43 -38%		1,7%	2,0%	4.247	0,1%
FOTON	54	127	-73 -57%		54	127	-73 -57%		1,3%	2,2%	2.705	0,1%
KAMAZ	37	82	-45 -55%		37	82	-45 -55%		0,9%	1,4%	3.048	0,1%
FORD	31	68	-37 -54%		31	68	-37 -54%		0,7%	1,2%	219.139	5,6%
FIAT	20	23	-3 -13%		20	23	-3 -13%		0,5%	0,4%	73.852	1,9%
RENAULT	10	9	+1 +11%		10	9	+1 +11%		0,2%	0,2%	68.972	1,8%
PEUGEOT	10	21	-11 -52%		10	21	-11 -52%		0,2%	0,4%	97.394	2,5%
CITROEN	9	7	+2 +29%		9	7	+2 +29%		0,2%	0,1%	66.567	1,7%
IVECO	7	20	-13 -65%		7	20	-13 -65%		0,2%	0,3%	25.857	0,7%
WULING	7	2	+5 +250%		7	2	+5 +250%		0,2%	0,0%	105	0,0%

от общего объема вторичного рынка, а наибольшая доля сделок пришлась на машины 11–15 лет (19,3% рынка) и старше 20 лет (16,2%).

По данным «Автостат Инфо», в марте рынок новых LCV упал к прошлому году на 15% до 5 468 единиц, а в целом за квартал – на 24% (13 870 штук). Доля российских марок (4 895 единиц, -17%) и иномарок (573 штуки, +6%) изменилась с 92:8 на 90:10 за счет небольшого оживления продаж именно импортных LCV, хотя на марочный рейтинг это не повлияло.

Теперь самые свежие данные. Согласно статистике, опубликованной экспертами «АВТОСТАТ» в рамках эфира «АВТОСТАТ Оперативка», в апреле текущего года в России продано 6 278 новых легких коммерческих автомобилей (LCV). Данный показатель на 22% уступает аналогичному месяцу 2025 года, однако превышает данные марта 2026-го на 9%. Источником информации послужили данные АО «ППК» и собственная классификация агентства.

Лидером рынка стал отечественный бренд GAZ, реализовавший 3 238 единиц, что составляет 51,6% от всего объема продаж. В топ-5 также вошли другие российские марки: LADA (873 штуки), UAZ (777 машин) и Sollers (503 единицы). Пятое место занял китайский производитель Foton, продавший 191 автомобиль.

Накопительным итогом четырех месяцев 2026 года стал объем продаж новых LCV на уровне 21 000 машин, что на 23% меньше января – апреля 2025 года. Это аналитика «Автостата», некоторые маркетологи рассчитали падение в 27%. Спрос смещается в сторону доступных отечественных моделей, локализованных брендов и вторичной техники, доля которой в общем числе регистраций достигает 80%. Наиболее покупаемыми и в группе новых машин, и в б/у сегменте остаются фургоны, а также специализированные малотоннажные грузовики, используемые в сервисных и строительных работах. Большинство перевозчиков ставит во главу угла экономию на покупке и обслуживании

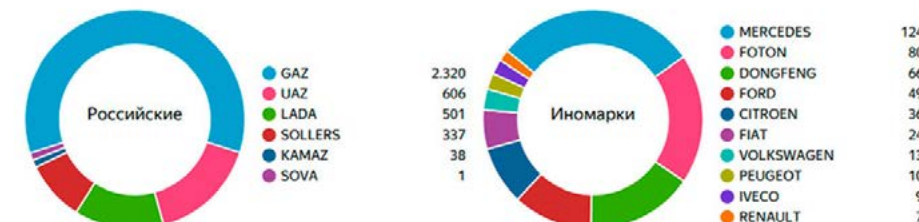
транспорта, зачастую жертвуя обновлением парка ради снижения издержек, что ведет к старению техники. Аналитики связывают эту ситуацию с глобальными изменениями в российском сегменте легких коммерческих автомобилей. На фоне слабого спроса на новые машины именно б/у транспорт обеспечивает львиную долю грузоперевозок, а восстановление равновесия на рынке станет возможным только при удешевлении автомобилей и смягчении требований кредитования.

Еще один важный тренд, который наметился в начале года и, вероятно, продолжится, – изменение структуры дилерских контрактов. Так, UAZ и Sollers потеряли часть дилеров в начале 2026 года. Эксперты агентства «Автостат» провели мониторинг дилерских контрактов по легким коммерческим автомобилям и выяснили, что в январе 2026 года в России насчитывалось 1 090 дилерских

контрактов по LCV, а в апреле уже 1 075. UAZ потерял 8 дилеров, Sollers – 5, JAC, у Forland и GAZ стало на два дилера меньше. С другой стороны, число официальных точек продаж китайских брендов выросло на 4,1%, достигнув 700, что составляет 47,3% от общего числа. Так, например, Ambertruck и Dongfeng прибавили в свою сеть по четыре контракта.

Игроки рынка и эксперты, комментируя ситуацию, обращают внимание, что уменьшение числа дилеров может привести к локальному ослаблению конкуренции и недоступности сервисных услуг. Представители UAZ и Sollers, остающихся лидирующими предприятиями отрасли, на профильных мероприятиях заявляли, что ситуация под контролем, они стремятся гибко реагировать на изменения рынка и предлагать новые модели.

Российская Федерация Регистрации новых лёгких коммерческих автомобилей Февраль 2026



	Янв.-Фев. 2026	Янв.-Фев. 2025	Изменение	Фев. 2026	Фев. 2025	Изменение
Российские	7.592	10.598	-3.006 -28%	3.803	5.405	-1.602 -30%
Иномарки	810	1.126	-316 -28%	450	580	-130 -22%
Всего	8.402	11.724	-3.322 -28%	4.253	5.985	-1.732 -29%

ЧТО ПОДДЕРЖИТ РЫНОК LCV?

О первом драйвере мы только что упомянули: это новинки техники, актуализированные под текущие запросы ключевых отраслей-потребителей коммерческого транспорта малого формата.

Начнем со статистики производства в целом. По данным аналитической компании «АСМ-холдинг», в январе – феврале 2026 года выпуск легких коммерческих автомобилей (LCV) в России снизился на 22,0%. За этот период было изготовлено 10 700 штук. Производство сосредоточено на ведущих отечественных заводах, а также на мощностях, перепрофилированных под выпуск новых брендов.

В январе 2026 года АЗ «НАЗ» выпустил 2 377 машин (+9,6%), однако в феврале ситуация скорректировалась, и по итогам двух месяцев предприятие показало -4,8%. Лада Ижевский автомобильный завод в январе произвел 798 единиц техники (+34,1%) и еще добавил в феврале: прирост за два месяца – +54,2%. Из ворот ПСА ВИСАВТО в первый месяц года вышло 230 штук (-41,8%), УАЗа – 204 (-86,8%), ПКФ «Луидор» – 54 (-32,5%). Автодом в январе произвел 80 единиц и показал впечатляющий рост относительно января 2025 года, когда производства не было). Тракс Восток Рус по результатам января - февраля увеличил объем производства на 30%, а Автомобильные индустриальные технологии (АИТ) – в 4,3 раза. Данных по «Соллерсу» нет. На автозаводе в Шушарах «АГР» (AGR Automotive Group) налаживает выпуск новых моделей LCV, выпуск которых запланирован на лето 2026 года.

Что предлагают эти предприятия и новые компании, заходящие на рынок?

Горьковский автомобильный завод намерен расширить варианты исполнения уже

существующих моделей, например, оснастить «Газон Next» и «Валдай 12», работающие на метановом топливе, новым 170-сильным искровым двигателем ЯМЗ-535 CNG объемом 5,1 литра, соответствующим экологическому стандарту Евро-5.

«Соллерс» в конце прошлого года анонсировал линейку легких грузовиков, в том числе SF1 в новых пассажирской и грузопассажирской версиях. В компании обещают, что это будет самый доступный LCV на российском рынке из предлагающихся официально. Это важно, поскольку цена – важнейший фактор для бизнеса: спрос на машины «последней мили» есть, а денег на обновление парка – нет. Ожидалось, что утилизационный сбор делает невыгодной покупку импортной техники (большой ее части), и отечественные производители нарастят объемы. На деле замещение иностранных брендов происходит медленно. Одна из причин: не случившийся ценовой арбитраж, который ожидали представители бизнеса. Заместитель генерального директора по развитию дилерской сети AVIOR Андрей Харламов на одном из профильных мероприятий привел такую математику: «Если в 2021–2022 годах порог входа в сегмент «последней мили» (стоимость подержанного LCV или первый взнос по лизингу) составлял условные 600–800 000 рублей, то сегодня эта планка стартует от 1,3–1,5 миллиона рублей. Но и за эту сумму бизнес может рассчитывать разве что на Lada Largus. На текущий период критерии крупнейших заказчиков даже к грузовому отделению уже стартуют от 12 кубов – это уровень Transsit, Gazelle NN, AVIOR V90, и стоят такие автомобили, естественно, кратно дороже».

Но вернемся к новинкам. Lada обещает минивэн M7 под новой маркой SKM. Далее под этим брендом в Тольятти на опытно-промышленном

производстве планируют выпускать пассажирские и цельнометаллические фургоны, а также шасси с открытой грузовой платформой.

Компания «Промтех» готовит продажи минивэнов Karitan-C, в том числе длиннобазной модели с 2-литровым турбодизелем на 150 л. с. и МКПП, оборудованной подъемником для инвалидной коляски.

Подключаются к процессу и производители из стран Таможенного союза: «Брестмаш» совместно с «Трансконсалт Сервис» и Hefei Hengyi International Trade начинает сборку мало- и среднетоннажных грузовых автомобилей JAC полной массой от 3,5 до 8 тонн. Более того, в рамках сотрудничества с китайскими партнерами на «Брестмаше» рассматривается выпуск пикапов JAC, а также электрогрузовиков.

Кстати, об LCV на электротяге. Ранее появлялись проекты в этом направлении, к примеру, компания «Электромобили мануфактуринг Рус», которая занималась разработкой электромобиля на базе «УАЗ Профи», однако позитивных новостей пока нет. Помимо общих экономических факторов ситуацию осложняют проблемы с зарядной сетью и экономической эффективностью использования. Для компаний, занимающихся доставкой на последнем этапе, критически важна высокая интенсивность использования транспорта в течение всего дня, при этом суточные пробеги часто достигают 250–300 километров. В таких сценариях электромобили не всегда способны обеспечить требуемую маневренность и быструю готовность к новым рейсам.

В результате рынок сейчас ориентирован на доступные отечественные модели и транспортные средства, уже находящиеся в корпоративных автопарках.

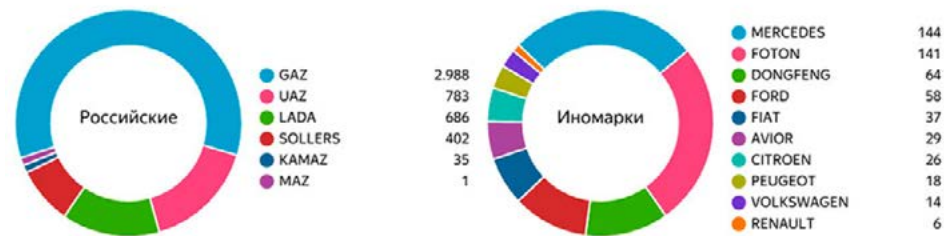
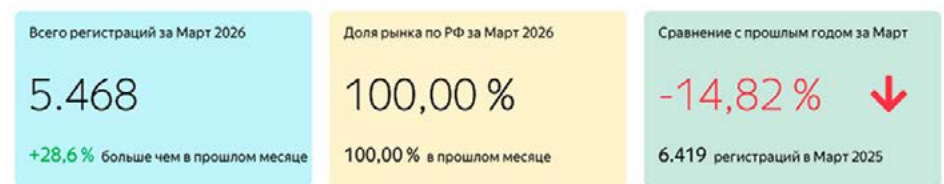
Второй важный драйвер – развитие транспортной отрасли. На форуме «ForAuto 2026. Автомобильный рынок России. Тренды и прогнозы», организованном агентством «Автостат», управляющий партнер компании «Стратегия дела» Александр Цыпин оценил динамику перевозок по грузообороту. По его словам, показатели растут неплохими темпами: тонны упали, а ткм +4%, то есть возят чуть меньше товаров, но на большее расстояние. «Динамика 2026 пока неясна, она снижается. Но есть условный позитив – железная дорога не справляется, а значит, падать сильно у автотранспорта не получится», – сказал эксперт.

С началом кризиса грузоперевозок и экономических сегмент легкого комтранса держался бодро относительно остальных групп грузовой и специальной техники, и эксперты связывали это в том числе и со стремительным ростом электронной торговли. Но сегодня этот драйвер уже не тянет рынок вверх или, во всяком случае, тянет заметно слабее. Почему?

Сыграл фактор ожидания роста утильсбора. В 2024 году многие предприятия обновили парки превентивно. Сейчас процесс затормозился: компании стремятся продлить срок эксплуатации



Российская Федерация Регистрации новых легких коммерческих автомобилей Март 2026



Сравнения общего рынка по Март 2026					Сравнения общего рынка за Март 2026				
	Янв.-Мар. 2026	Янв.-Мар. 2025	Изменение			Мар. 2026	Мар. 2025	Изменение	
Российские	12.487	16.477	91 %	-3.990 -24 %	Российские	4.895	5.879	92 %	-984 -17 %
Иномарки	1.383	1.666	9 %	-283 -17 %	Иномарки	573	540	8 %	+33 +6 %
Всего	13.870	18.143	100 %	-4.273 -24 %	Всего	5.468	6.419	100 %	-951 -15 %



имеющихся автомобилей, оптимизировать маршруты и повышать загрузку транспорта, а не наращивать количество машин. В транспортной отрасли, по мнению Цыпина», инвестиционная модель ушла полностью. Перевозчики учатся зарабатывать в операционной модели, но для ее развития нужно повышение транспортных ставок и понижение ставки ЦБ. «На рынке слишком много факторов неопределенности. И худшее – в государстве отсутствует стратегия развития отрасли», – добавил Цыпин. Клиенты внимательно оценивают стоимость владения и сервисную доступность и не спешат покупать. Тем не менее стоит потребность наращивания объемов.

Игроки рынка и аналитики полагают, что маркетплейсы и логистические компании в ближайшее время будут передавать большую часть доставок на подряд. Примером уже является платформа «Возы Ozon», через которую ежедневно осуществляется около 3 000 доставок, и большая часть пользователей – постоянщики. Впрочем, для производителей техники и дилеров не принципиально, кому продавать машины. Главное – дотерпеть до

момента, когда рынок оттолкнется от дна.

Представитель «Института развития транспорта» Юрий Сугак на «ForAuto 2026. Автомобильный рынок России. Тренды и прогнозы» обратил внимание еще на один фактор, который поддержит рынок наряду с перечисленными выше и прогнозируемым снижением ключевой ставки ЦБ. Это распродажа ликвидных стоков лизинговых компаний плюс быстрый выход из строя необслуженной техники. «Во второй половине 2026 года ЦБ начинает косвенное регулирование лизинговой отрасли через закручивание гаек для банков», – отметил спикер. По его мнению, с третьего квартала пойдет распродажа новой техники со стоков, а четвертый квартал может показать продажи нового импорта или новой локализованной продукции.

Так мы постепенно подошли к прогнозам на текущий год.

ЧЕГО ЖДАТЬ ОТ 2026 ГОДА?

Начнем с глобальных трендов, которые двигают рынок легкого коммерческого транспорта в разных направлениях. Вверх его подталкивает:

- устаревание парка и потребность в обновлении;
- не быстрое, но все же развитие логистической отрасли, включая электронную торговлю;
- ожидание снижения ключевой ставки Банка России и корректировка условий лизинга, а также развитие мер господдержки;
- появление на рынке бюджетных моделей как ответ на запрос покупателей;
- ослабление курса юаня.

В негативе, конечно, сложная экономическая ситуация в стране, утильсбор, увеличение фискальной нагрузки (НДС, лимиты по УСН, расходы на ГосПог), введение электронных транспортных накладных.

Если смотреть на эти факторы как на задачу по физике, мы увидим, что противодействующие силы примерно равны. Поэтому большинство экспертов сходится во мнении, что наиболее вероятным сценарием выглядит сохранение текущей динамики, рост может происходить точечно. Ассоциация «Российские автомобильные дилеры» (РОАД) тоже прогнозирует нулевую динамику

авторынка. В базовом сценарии продажи новых легковых и LCV оцениваются в 1,4 миллиона автомобилей, а рынок поддержанных – около 7 миллионов единиц. При этом негативный вариант допускает снижение продаж: новые автомобили могут просесть примерно на 10%, а сегмент с пробегом – на 7%. Генеральный директор «Глобал Трак Сейлс» Максим Шишко, выступая на форуме автобизнеса «ForAuto 2026. Автомобильный рынок России. Тренды и прогнозы», добавил: «2026 год – переходный, будут всплески и неопределенность. Продажи вряд ли покажут рост. Цена новой техники уже растет и далее будет двигаться вверх неравномерно».

Однако можно предположить, что доля отечественных марок на рынке коммерческого транспорта будет увеличиваться в 2026 году, о чем мы говорили выше.

Прогнозы аналитиков совпадают с ожиданиями участников рынка. Более глубокие обоснования ситуации на форуме «Автостата» привели экономисты.

Основные показатели экономики страны озвучил Александр Морозов, директор департамента исследований и прогнозирования ЦБ России. В своем выступлении он подчеркнул, что инфляция, вероятно, в 2026 году останется на высоком уровне: в границах 4,5–5,5%, но есть надежда, что в 2027-м будет достигнут целевой уровень в 4%. ВВП России в 2025 году вырос на 1%, а в ожиданиях на 2026 год фигурирует рост в 0,5–1%, причем в ЦБ полагают, что основное «движение» придется лишь на конец года. И далее, возможно, экономика вернется к сбалансированному росту. По ключевой ставке он сказал, что в среднем по году она прогнозируется в районе 14%.

Сергей Блинов, макроэкономист и эксперт, анализируя рыночную ситуацию в 2026 году, обратил внимание: рынок сейчас находится в самом низу. Точку максимальной динамики падения рынка прошел в июне 2025 года. Он добавил, что если ВВП продолжит падать, продажи легких грузовиков обвалятся еще ниже, а если ВВП даст рост +1%, – будут медленно двигаться к базовому спросу.

Виктор Пушкарев, заместитель начальника отдела аналитики агентства «АВТОСТАТ», подытожил, что ситуация на рынке коммерческого транспорта в России в последние годы практически во всех его сегментах напоминает «американские горки». Он вышел из равновесия после 2019 года и никак не может к нему вернуться. В сегменте легких коммерческих автомобилей в 2025 году ситуация была чуть проще. В 2026 году объем рынка может сохраниться на уровне прошлого года, но с учетом позитивных и негативных факторов возможны небольшие отклонения (в пределах 5%) в обе стороны.

Для игроков рынка, дилеров, логистических компаний, малого бизнеса это означает, что год не будет простым. Он потребует снова и снова проявлять гибкость, адаптивность, а порой даже находчивость.



В России стартуют продажи нового магистрального тягача Dongfeng GX Pro

Компания Dongfeng представляет в России новое поколение магистральных седельных тягачей Dongfeng GX Pro. Линейка моделей включает модификации с колесными формулами 4x2, 6x4 и 6x2. Первым на рынок выходит Dongfeng GX Pro 4x2.

Модель представляет собой дальнейшее развитие седельного тягача Dongfeng GX. Автомобиль получил комплекс обновлений, направленных на снижение эксплуатационных расходов, повышение комфорта водителя и адаптацию к российским условиям.

При создании GX Pro инженеры Dongfeng учитывали опыт эксплуатации более 16 тысяч автомобилей семейства GX российскими транспортными компаниями. Основные изменения коснулись экономичности, защиты от коррозии, работы в условиях низких температур, а также оснащения кабины и электронных систем помощи водителю.

Dongfeng GX Pro оснащен новым 13,5-литровым дизельным двигателем Cummins Z14 экологического класса Евро-5 мощностью 520 л.с. с максимальным крутящим моментом 2500 Н·м, а также 12-ступенчатой автоматизированной коробкой передач Eaton. Обновленная силовая линия обеспечивает снижение расхода топлива и улучшенную динамику автомобиля по сравнению с предыдущей моделью.

Тягач комплектуется предпусковым подогревателем топлива и аккумулятором AGM повышенной емкости, электропроводка и элементы пневмосистемы изготовлены из морозостойких материалов. Усиленная антикоррозийная защита включает оцинкованные элементы кузова, многослойное лакокрасочное покрытие и дополнительную антикоррозийную обработку скрытых полостей.

У Dongfeng GX Pro сверхвысокая кабина с четырехточечной пневмоподвеской. В список оборудования входят климат-контроль нового поколения, улучшенная шумоизоляция, система бесключевого доступа, запуск двигателя кнопкой Start/Stop, холодильник объемом 30 литров, светонепроницаемые шторки, розетки 12 В и USB в спальном зоне. Вся необходимая для водителя информация выводится на цифровую комбинацию приборов и



12,8-дюймовый сенсорный дисплей мультимедийной системы.

На автомобиле применяются подрулевой селектор коробки передач, электрогидравлический усилитель рулевого управления и электромеханический стояночный тормоз.

В перечень электронных ассистентов входят адаптивный круиз-контроль, системы автономного экстренного торможения, контроля движения в полосе, контроля давления в шинах, удержания на уклоне и другие системы активной безопасности. Среди доступных опций — камеры кругового обзора 360°, система мониторинга усталости водителя, коробка отбора мощности, седельно-сцепное устройство Jost, алюминиевые колесные диски и другое оборудование.

Внешне GX Pro отличается обновленным дизайном кабины, окрашенными в цвет кузова



наружными элементами и улучшенной аэродинамикой, способствующей снижению расхода топлива.

Стандартная гарантия на автомобиль составляет 36 месяцев, на силовую линию — 48 месяцев, на блок и коленчатый вал двигателя — 60 месяцев. Покупателям также доступна фирменная лизинговая программа «ДФ Финанс».

«Dongfeng GX уже заслужил доверие российских перевозчиков. GX Pro стал результатом дальнейшего развития этой модели с учетом опыта эксплуатации в России. Мы рассчитываем, что новый тягач позволит транспортным компаниям снизить эксплуатационные расходы, обеспечит водителям еще более высокий уровень комфорта, а также высокую остаточную стоимость», — отметил исполнительный директор направления коммерческого транспорта «Дунфэн Мотор Рус» Игорь Ершов.

Интеллектуальный завод SINOTRUK: новый грузовик каждые 4 минуты

Объемы производства тяжелых грузовиков на флагманском заводе SINOTRUK в Лайву (Китай) достигли 150 000 ед. техники в год. Это стало возможным благодаря внедрению передовых роботизированных систем и рекордному для отрасли уровню автоматизации в 96%.

Сегодня площадка в Лайву является крупнейшим и самым технологически развитым предприятием по производству тяжелой коммерческой техники в мире.

Завод, запущенный в 2020 году (на его строительство ушло всего 10 месяцев), занимает площадь 504 тыс. кв. м. Выход предприятия на мощность в 150 тыс. единиц (с потенциалом расширения до 160 тыс.) позволил перевести сборку техники на беспрецедентные для индустрии темпы. Ежедневно завод выпускает 400 тяжелых машин — новый грузовик сходит с конвейера каждые 4 минуты.

Главным драйвером такой производительности стал отказ от традиционного ручного труда. Ключевые процессы на заводе выполняют и контролируют 289 высокоточных промышленных роботов, обеспечивающих уровень автоматизации в 96%.

Среди ключевых технологических особенностей площадки в Лайву:

- Ультраточная сварочная линия кабин

Сварочный цех завода рассчитан на выпуск 100 тыс. кабин в год. В отличие от большинства мировых заводов, где под каждую модель грузовика выделяется отдельная линия, в Лайву 110 роботов способны автоматически перенастраиваться прямо в процессе работы. Это позволяет собирать кабины для абсолютно разных моделей грузовиков на одной ветке конвейера.

- Точность легкового премиум-класса

Высокая точность позиционирования роботов позволила сократить зазоры между деталями кузова до 1 мм, что соответствует показателю премиального легкового сегмента. Для сравнения, общепринятый стандарт в грузовом машиностроении допускает зазоры в 2–3 мм.

- Ежесекундный автоматизированный контроль

Роботы самостоятельно осуществляют контроль качества сварных швов в режиме реального времени. Оценка работы по десяткам параметров происходит ежесекундно, исключая малейший брак и обеспечивая безопасность кабин SITRAK и HOWO.

Помимо беспрецедентной роботизации, завод в Лайву спроектирован как экологически нейтральный объект. Электроснабжение площадки полностью обеспечивают солнечные батареи на крыше цехов, а излишки чистой энергии отдаются



в городскую сеть. Уникальная климатическая система на базе геотермальных насосов забирает воздух из-под земли, сохраняя в цехах комфортную температуру (не ниже +16°C зимой и не выше +26°C летом) и расходуя на 30% меньше энергии по сравнению со стандартными системами кондиционирования.

Выход завода в Лайву на текущую мощность подкрепляет статус SINOTRUK в качестве мирового лидера в сегменте тяжелых грузовиков. В 2025 году концерн реализовал 305 тыс. единиц этой техники, заняв первое место в мире в данном направлении. А общие продажи автотранспорта составили 452 тыс. единиц.

Промышленный потенциал Лайву, дополненный другими 7 базами в КНР и 37 сборочными KD-предприятиями за рубежом, закладывает основу для реализации глобальной стратегии SINOTRUK. Согласно ей, к 2030 году концерн планирует поставлять на внешние рынки до 250 000 тяжелых грузовиков ежегодно.

О компании:

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



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

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

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

Экосистема «Каргономика» на COMvex 2026: стратегические партнерства и масштабные контракты

Одна из крупнейших в России экосистем для транспортных компаний, цифровые сервисы которой охватывают все этапы деятельности перевозчиков и снижают себестоимость их услуг, подвела итоги участия в международной выставке коммерческого транспорта и технологий.

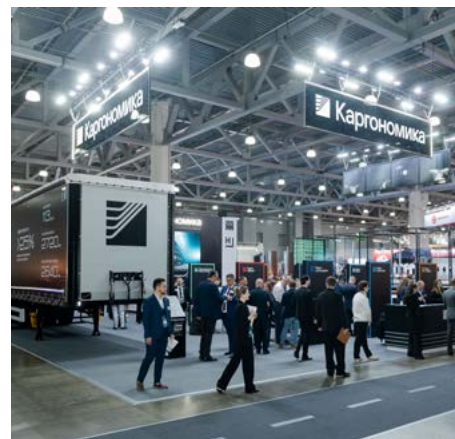
За четыре дня работы стенд «Каргономики» встретил более 600 посетителей и стал местом проведения более 400 деловых встреч с клиентами экосистемы из всех уголков России. Одним из самых ярких событий стала премьера нового тентового полуприцепа Wagnermaier длиной 17 метров.

Торговый дом «Каргономика»: реализовано 555 полуприцепов Wagnermaier и Helfimmer

На полях главной выставки коммерческого транспорта и технологий COMvex 2026 Торговый дом «Каргономика» торжественно подписал серию соглашений с перевозчиками на поставку подвижного состава. В рамках заключенных контрактов реализовано 555 полуприцепов Wagnermaier и Helfimmer.

Тентовые полуприцепы производителя Wagnermaier пополняют парки экспедитора и перевозчика «СДС-транс» (в группу компаний входят «Дженти», «Примум», «Капитан», «АПС», «Р-Групп»), ряда компаний, осуществляющих внутрироссийские автоперевозки, а также международных перевозчиков «Транскомпани», «Автолидер» и «Рустрас», работающих в РФ и за ее пределами.

Преимущественно речь идет о новых удлиненных моделях, что соответствует общему тренду в сфере логистики: популярные сейчас маршруты с Востока на Запад отличаются большой протяженностью и преобладанием легких, но объемных грузов, что влечет за собой повышенные требования к грузопместимости транспортных средств. Так, последнюю новинку бренда — шторный полуприцеп Wagnermaier CRL4 FOR A LONG TIME — отличают длина 17 м и полезный объем 113 куб. м,



позволяющий перевозить до 42 палет. По итогам четырех месяцев 2026 года Wagnermaier занимает второе место на рынке полуприцепов, и удлиненная 16,6-метровая модель выступает лидером продаж.

Четырехосные полуприцепы-контейнеровозы Helfimmer заказаны компанией «Сервис-интегратор», специализирующейся на аутсорсинге авто-транспортных услуг, и международной транспортной компанией «Клейменов».

Также стартовали переговоры по продажам еще более 700 единиц техники, которые будут проданы после выставки.

Инновации Wagnermaier в логистике транспортной компании Delko

Одним из ключевых стало стратегическое партнерство Торгового дома «Каргономика» с транспортной компанией Delko, которая работает на территории РФ и стран СНГ и является лидером на российском рынке FTL-перевозок. С крупным российским автоперевозчиком заключено соглашение на поэтапную поставку новых шторных полуприцепов Wagnermaier с внутренней длиной 16,37 м и снаряженной массой 7 450 кг. Конфигурация транспортных средств индивидуально адаптирована к потребностям клиента.

Приобретение новых полуприцепов вместимостью до 40 европалет позволит повысить эффективность дальнемагистральных рейсов. Первые

транспортные средства уже переданы заказчику в ОЭЗ «Алабуга».

«Подписание соглашения на поставку высокообъемных 110-кубовых полуприцепов является важным этапом реализации нашей стратегии устойчивого развития. Наша цель — качественная трансформация парка: мы планомерно обновляем его, заменяя устаревшую технику современными транспортными средствами с повышенной кубатурой, — рассказал Ильяс Гильманов, исполнительный директор транспортной компании Delko. — Благодаря удлиненной модели полуприцепа мы увеличиваем объем перевозимого за один рейс груза, снижаем эксплуатационные расходы и повышаем надежность перевозок, минимизируя риски поломок и простоев. Это позволяет гарантировать нашим партнерам стабильность в ходе реализации проектов, высокую сохранность грузов и оптимальную стоимость логистики».

Цифровые сервисы: к системе подключились более 5 000 единиц техники

Помимо транспортных решений и технологий, интерес посетителей вызвали цифровые сервисы экосистемы, помогающие снижать себестоимость грузоперевозок и повышать управляемость бизнеса. В их числе — Карго Мониторинг. Этот сервис позволяет управлять транспортным парком, контролировать его работу и повышать эффективность эксплуатации техники. Кроме того, в ходе



мероприятия были представлены CRM логиста — цифровой продукт для планирования логистических процессов, контроля выполнения задач и координации работы с рейсами, а также специализированная система электронного документооборота (ЭДО) для грузоперевозчиков.

По этим направлениям был заключен ряд важных контрактов. В результате количество подключенных к Карго Мониторингу транспортных средств увеличится более чем на 5 000 единиц.

Подписанное соглашение с DENTRO открывает компании доступ к цифровым сервисам «Каргономики» для управления автопарком, насчитывающим 1 300 транспортных средств, логистическими процессами и документооборотом. Это поможет оптимизировать административные процессы и повысить скорость принятия решений.

Контракт с компанией «Ультралогистика» предусматривает подключение к системе более 600 объектов мониторинга, включая тягачи, прицепы и контейнеры. Получение полной картины перемещения объектов в режиме реального времени повысит прозрачность логистических процессов заказчика.

В рамках сотрудничества с «Го Логистик» все транспортные средства в грузовом парке будут подключены к цифровым сервисам экосистемы «Каргономика», куда входят такие продукты, как мониторинг транспортных средств, CRM логиста и ЭДО. Благодаря автоматизации ежедневных операций даже небольшой логистический отдел сможет управлять всем парком, снижая эксплуатационные расходы за счет использования модуля эффективного вождения.

«Главный запрос рынка сегодня — цифровизация транспортных компаний на базе российских решений. Многие перевозчики признают, что продолжают управлять операционной деятельностью через Excel-таблицы, мессенджеры и разрозненные сервисы, и это становится серьезным ограничением для дальнейшего роста бизнеса. При наличии единой цифровой платформы один логист может эффективно управлять парком из 50 и более автомобилей, что позволяет масштабировать бизнес без пропорционального увеличения административного персонала», — рассказал

Александр Баловнев, директор направления Карго Мониторинг.

Стратегические альянсы

«Каргономика» укрепила статус полноценной экосистемы, предлагающей рынку комплексные решения для повышения маржинальности перевозок. В рамках мероприятия было подписано несколько соглашений со страховыми компаниями, а также с ПАО «КАМАЗ» и «Современные транспортные технологии». Это подарит клиентам «Каргономики» новые возможности.

Благодаря стратегическому партнерству с лидерами российского автопрома пользователи экосистемы смогут приобретать полнокомплектные автопоезда с господдержкой: при покупке в лизинг автопоезда, состоящего из тягача КамаЗ или Валдай и полуприцепа Wagnermaier или Helfimmer, размер субсидии Минпромторга составляет от 2,05 до 2,2 млн рублей.

Кроме того, в число партнеров «Каргономики» вошли страховые компании «Ингосстрах» и «Югория». Совместно с новыми партнерами бизнес-юнит Карго Страхование ставит задачу разработать специальные страховые продукты для грузоперевозчиков, повысить доступность страховой защиты и улучшить условия страхования для клиентов Каргономики со снижением тарифов до 30%.

Со страховой компанией «Согласие», сотрудничество с которой началось в 2019 году, «Каргономика» подписала соглашение о разработке проекта страхования грузов для клиентов экосистемы и создании интеграционной автоматизированной системы для оперативного обмена данными. Пользователи «Каргономики» получают возможность застраховать не только свою ответственность за груз перед третьими лицами в рамках ГОП, но и собственные грузы порейсово или за период. А интеграция систем ускорит процесс учета и оформления

полисов для их более быстрой выдачи, а также повысит качество администрирования клиентского страхового портфеля.

В ходе выставки с корпоративным клиентом экосистемы, международным перевозчиком ГК «Транском», было подписано соглашение о продлении на следующий год договоров страхования по всему автопарку группы. Заместитель директора «Транском» Павел Барановский выразил благодарность команде Карго Страхование, отметив, что в первый год сотрудничества компания получила качественное клиентское сопровождение и снизила расходы на страхование.

Helfimmer Container SMCU4 — полуприцеп года

Одним из заметных событий выставки стало признание модели Helfimmer Container SMCU4 победителем престижного конкурса «Лучший коммерческий автомобиль года в России» в номинации «Прицеп/полуприцеп года».

Четырехосный контейнеровоз, эксклюзивным дистрибьютором которого является «Каргономика», получил высокую оценку экспертного жюри благодаря своим уникальным характеристикам: при снаряженной массе всего в 5 450 кг (самый низкий показатель в сегменте) он позволяет перевозить до 30 500 кг полезной нагрузки в рамках законодательных ограничений.

«Сотрудничество с крупнейшими производителями и перевозчиками подтверждает правильность нашей стратегии. Мы предлагаем не просто «железо», а комплексное решение — от надежной, облегченной техники до ИТ-инструментов управления рейсом. Это позволяет нашим клиентам получать субсидии, экономить на топливе и налогах, работая в одном интерфейсе», — подвел итоги Александр Проскурин, генеральный директор АО «Каргономика».



СТТ Ехро 2026: итоги главной встречи всей строительной отрасли

С 26 по 29 мая в московском МВЦ «Крокус Экспо» прошла СТТ Ехро 2026 — главная выставка строительной техники и технологий в России.

В условиях турбулентности в отрасли значимость СТТ Ехро особенно возросла. В этом году выставка вновь подтвердила статус ключевой площадки, где рынок не только представляет новинки, но и, что особенно важно, собирается для прямого открытого диалога.

«Итоги СТТ Ехро подтвердили: строительная отрасль продолжает развиваться, адаптируется к новым условиям и активно выстраивает партнерства. Выставка стала площадкой для профессионального диалога, обмена опытом и поиска устойчивых решений, объединив запросы рынка, возможности производителей и инновационные разработки. СТТ Ехро наглядно показала динамику, силу и потенциал индустрии, а также обозначила ориентиры для ее дальнейшего развития», — отметила Анна Шорина, директор выставки СТТ Ехро.

Выставка прошла при поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг России).

ЦИФРЫ, КОТОРЫЕ ГОВОРЯТ САМИ ЗА СЕБЯ

На экспозиции площадью 102 037 м² 716 компаний из 7 стран представили насыщенную экспозицию. 82% экспонентов положительно оценили своё участие в выставке, а 88% готовы рекомендовать её своим партнёрам и коллегам.

Компании продемонстрировали весь спектр строительной, дорожной и карьерной техники, подъемно-транспортное оборудование, запчасти, сервисные и цифровые решения.

«Для нас важно участвовать, потому что каждый год у компании появляются интересные технические решения, которые мы хотим представить рынку. Исторически именно здесь собирается большое количество клиентов из разных отраслей, и мы можем рассказать им о развитии нашей компании», — подчеркнул Максим Иванита, LOVOL.

За четыре дня работы СТТ Ехро посетил 51 491 профессиональный посетитель из 39 стран мира и 89 регионов России, что подтвердило статус главного места встречи отраслевой аудитории.

«На выставке есть возможность пообщаться практически со всеми участниками рынка, не тратя огромное количество ресурсов на поездки, командировки. Фактически участие в выставке экономит как минимум полгода работы», — поделился Вячеслав Лядов, SANY RUSSIA.

Самые многочисленные иностранные делегации приехали из Китая, Республики Беларусь,



Казахстана, Турции. Топ посетителей из России возглавляют Москва и Московская область (32 691 чел.), Санкт-Петербург и Ленинградская область (2 613 чел.), Республика Татарстан (1 274 чел.), Нижегородская и Свердловская области (1 022 и 1 013 чел. соответственно). Такая география участия наглядно демонстрирует федеральный масштаб события и подчеркивает его роль в формировании отрасли.

«География клиентов очень широкая. Если говорить о России, это регионы от Калининграда до Владивостока. Также приходят клиенты со всего постсоветского пространства, в том числе из стран СНГ. Большой интерес проявляют потенциальные партнеры из Азии», — рассказал Александр Корзанов, ООО «Профессионал».

Одной из ключевых целей посещения СТТ Ехро специалисты отмечают поиск информации о состоянии рынка, технологических трендах и отраслевых новинках — 47% (24 002 чел.). Еще 43% (22 310 чел.) пришли для поиска новых поставщиков и деловых партнеров.

«Сегодня только первый день выставки, но на нашем стенде уже было более 200 клиентов. Мы наеемся перевыполнить план», — отметила Алина Служаева, ООО «НПО «ГКМП».

Практическую значимость выставки подтверждает и то, что 28% (14 619 чел.) посетителей планируют совершить закупки на выставке или по ее итогам. На это влияет высокий качественный

состав аудитории: 67% (34 649 чел.) посетителей занимают руководящие должности, а 90% (46 355 чел.) участвуют в принятии решений о закупке техники.

«На выставку приезжают люди, которые отвечают за бизнес. Это не мероприятие для случайной аудитории, а профессиональная площадка для тех, кто работает со строительной техникой и принимает решения», — подчеркнул Андрей Голубев, Техстройконтракт.

92% посетителей выставок ЕХРО+ отметили высокую значимость объединения смежных направлений на одной площадке. Экспозиция и решения, представленные на СТТ Ехро вызвали высокий интерес у посетителей синергии выставок: ими заинтересовались 71% аудитории МАЙНИНГ СТТ, 39% посетителей СОМвех и СТО Ехро, а также 36% специалистов Логистика Экспо.

Такой формат позволяет увидеть полную картину развития рынка, наладить полезные деловые контакты и оценить взаимосвязь ключевых направлений индустрии.

«Формат «пять выставок в одной» удобен тем, что к нам на стенд приходят люди, которые иначе могли бы не попасть. Даже если они не являются профильной аудиторией, интерес все равно возникает», — поделился Дмитрий Маров, АО «КЭМЗ» (холдинг «Высокоточные комплексы» государственной корпорации «Ростех»).



Событие достигло впечатляющих результатов: выставки посетили 65 457 специалистов, свои новейшие разработки, технику, технологические решения и специальные предложения представили 1 597 экспонентов из 9 стран мира, экспозиция заняла масштабную площадь 163 055 кв. м, став одной из ключевых площадок для демонстрации инноваций, делового общения и развития партнерств в отрасли.

ИНДИКАТОР ИНДУСТРИИ: КАКИЕ ТРЕНДЫ ОБОЗНАЧИЛА ВЫСТАВКА

Игроки рынка продемонстрировали широкое разнообразие новинок, отвечающих актуальным запросам отрасли. Представленные решения подчеркнули высокий технологический потенциал участников и их готовность к реализации современных задач строительной индустрии.

Свои разработки продемонстрировали компании, охватывающие весь спектр индустрии: РОСТ-СЕЛЬМАШ, ЯМЗ, UMG, ГАЛИЧАНИН, КЭМЗ, ДСТ ДЕСНА, КРАЙМАШ, ПРОФЕССИОНАЛ, ДСТ-УРАЛ, РАСКАТ, ГК ТРАДИЦИЯ К, RESCHKE RUS, БАУМЕХ, СТРОЙМАШ-СЕРВИС, ГИДРОДРАЙВ, ТРАКТОРС-РЕГИОН, ИСТК, ДОРИНГ, ГПФК, КОРПУС-ТЕХ, УДТ-ТЕХНИКА, АНТАРЕС-НТ, АМКДОД, ИМПОРТТЕХНАБ, СЕНСЕ, ДОРМАШИНА, ZZBO, ТЕХСТРОЙКОНТРАКТ, КЛАССИК КАЗАНЬ, РУСБИЗНЕСАВТО, LIUGONG, GREINAR, ЛОНМАДИ, КВИНТМАДИ, SANY, HELI EURASIA, XCMG, KAMSS, ZOOMLION, LOVOL, LGMG, DINGLI, XGMA, AURORA, ELKON, МЕКА, ПРОМАКС, АРЛИФТ, АРМЕТ ГРУПП, DDW, ЗАВОД SOLOMATIC, TTM, MESDA, SKYBOOM, FNGROUP и многие другие.

Завод «Профессионал» дебютировал с абсолютно новой линейкой техники, освоенной в производстве в Иваново: фронтальным погрузчиком РВ30, гусеничным экскаватором РВ225N, колесным экскаватором РВ210W, экскаватором-погрузчиком РВ9915 с равновеликими колесами, гусеничным

мини-экскаватором РВ060 и мини-погрузчиком ПМ-1250.

В обширной экспозиции компании Liugong можно было ознакомиться с новыми электрическим мини-погрузчиком 385BE и фронтальным погрузчиком 838TE, зарядной станцией, а также экскаваторами новой серии F и фронтальными погрузчиками новой серии T.

ДСТ «Десна» впервые показала опытную дорожную фрезу Десна 130 с шириной фрезерования 1300 мм. Это единственная отечественная машина данного типа.

Завод «Дорожных машин» впервые представил беспилотный асфальтовый каток ДМ-7,7-ВВ и сочлененный мини-погрузчик ММ-08.

Компания ЛОНМАДИ представила экскаваторы-погрузчики ТЛ-878 (равнокопесный и

разнокопесный), выпущенные на заводе в Тосно.

Подробнее об экспонентах читайте на официальном сайте СТТ Ехро, на страницах журнала СТТ Digest — генерального информационного партнера выставки, Дзен-канале «Строительная техника и транспорт», а также на портале Экскаватор Ру — официального цифрового партнера, который подготовил серию интервью с участниками выставки прямо с площадки.

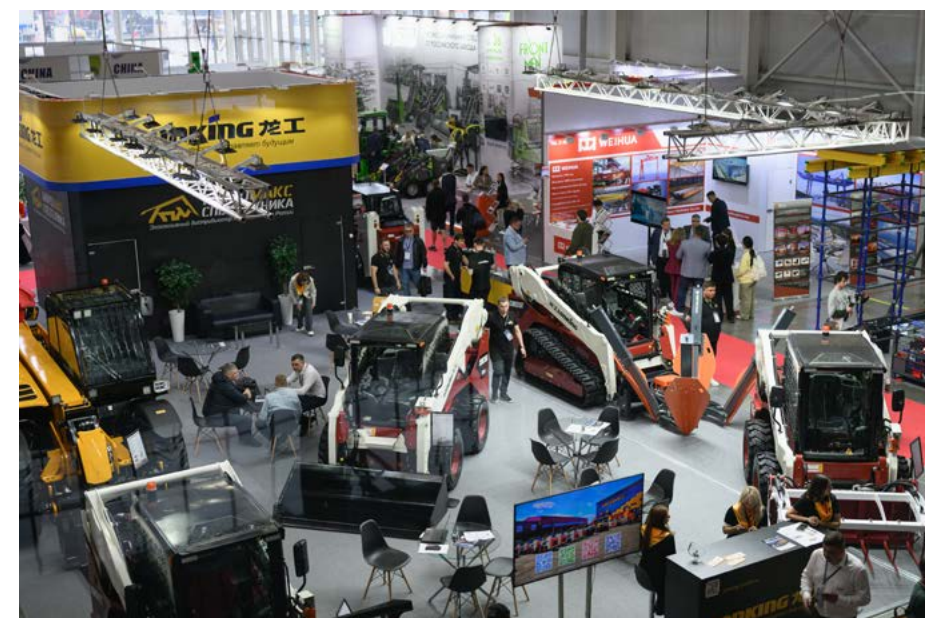
ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА СТТ ЕХРО: АКТУАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Деловая программа объединила более 1000 слушателей — экспертов, топ-менеджеров крупнейших корпораций и представителей профильных ведомств, — за четыре дня работы став одной из центральных отраслевых площадок для обсуждения цифровой трансформации, технологического суверенитета и новых сценариев развития в условиях текущих экономических реалий.

Открывающая пленарная сессия «Эффективное управление рынком самоходных машин: безопасность, сделки» задавала вектор всей программе. Эксперты обсудили меры по «обелению» рынка, автоматизацию регистрации и переход к электронным сделкам.

«В рамках сессии мы с коллегами рассказали о важных изменениях, о которых многие пока ещё не знают: что будет происходить в ближайшее время, какие изменения ожидаются в законодательстве, в том числе в части регулирования самоходных машин. Такие вещи очень важно узнавать заранее», — поделился Борис Ионов, управляющий директор «Системы Электронных паспортов».

«Я считаю, что такие площадки крайне важны как минимум для того, чтобы в диалоге мы могли оперативнее вырабатывать подходы, своевременно доносить до рынка изменения в



нормотворчестве и регулировании, которые помогут бизнесу выстраиваться и увереннее развиваться на рынке Российской Федерации», — отметил заместитель начальника Управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России Станислав Черторжский.

Сессия «Сценарии развития рынка спецтехники» при поддержке портала «Экскаватор Ру» и исследовательской компании ID-MARKETING, была посвящена текущей конъюнктуре, ключевым вызовам и их решениям, а также прогнозированию и сценариям развития рынка.

При поддержке ассоциаций «Р.О.С.АСФАЛЬТ» и «Цифровая Эра Транспорта» прошла экспертная сессия «Роботизация — будущее дорожного строительства», которая собрала представителей Федерального дорожного агентства и производителей для обсуждения перспектив внедрения отечественной роботизированной техники и подготовки кадров.

Также в рамках деловой программы прошла конференция Ассоциации бетонных дорог «Техника и технологии для строительства качественных и безопасных автомобильных дорог», объединившая экспертов и производителей дорожной отрасли для обсуждения современных решений в строительстве и развитии инфраструктуры.

Ежегодное событие программы — конференция от НААСТ, посвященная актуальному состоянию, ключевым тенденциям и перспективам развития рынка аренды строительной техники в России. Участники обсудили состояние рынка аренды строительной техники и оборудования, влияние кризисных факторов, итоги развития отрасли в 2025 году и прогнозы до 2030 года. В фокусе были антикризисное управление, взаимодействие с лизингодателями, защита прав при лизинге спецтехники и кадровые вызовы. Завершилась программа нетворкинг-сессией для обмена мнениями и обсуждения актуальных вопросов рынка.

«Главная ценность таких мероприятий — это общение. Коллеги из разных городов собираются, обсуждают проблемы, обмениваются мнениями и остаются в курсе того, что происходит в отрасли», — подчеркнул Валерий Клименко, президент НААСТ.

Отдельным тематическим треком деловой программы стал «День горной промышленности», прошедший в рамках смежной выставки МАЙНИНГ СТТ. В панельной дискуссии «Технологическая независимость российской горной промышленности» представители ПАО «Полюс», АЛРОСА, «Норильского никеля» и РМК обсудили замещение ушедших зарубежных производителей. Специалисты из ПАО «КАМАЗ», «ЧЕТРА», «БЕЛАЗ» и других компаний представили дорожные карты по освоению серийного производства карьерных самосвалов, бурового оборудования и роботизированных комплексов.

Еще одна сессия в рамках горнодобывающей тематики была посвящена взаимодействию с



зарубежными партнёрами: эксперты из Монголии, Китая и России обсудили поставки оборудования, опыт эксплуатации техники и перспективы инновационных смазочных материалов.

Отдельная дискуссия объединила разработчиков инженерного ПО и специалистов по ИИ для обсуждения цифровых двойников рудников и систем прогнозной аналитики в сфере промышленной безопасности.

В рамках деловой программы состоялось празднование 30-летия Ассоциации «РОСМА». В этом году ассоциация приняла активное участие и провела семинар «Безопасность подъемных сооружений. Опыт, перспективы, инновации», а также организовала на площадке выставки работу консультационного центра «Подъемная техника», где профильные специалисты консультировали

посетителей по вопросам стандартизации, сертификации и промышленной безопасности грузоподъемных машин.

Подробнее с программой, а также с презентациями спикеров можно ознакомиться на сайте.

КОНКУРС «ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКЕ В РОССИИ» ОБЪЕДИНИЛ ВЕДУЩИЕ РАЗРАБОТКИ ОТРАСЛИ

В 2026 году конкурс вновь подтвердил статус значимой отраслевой площадки, демонстрирующей передовые решения и инженерные достижения для строительной индустрии.

В этом году в 9 номинациях приняли участие 67 единиц техники от 30 брендов и 26 компаний. Участники представили разработки, направленные

на повышение эффективности, надежности, безопасности, энергоэффективности и удобства эксплуатации строительной техники.

● Башенный кран года: ZTM ZTT336B-16 АНТАРЕС-НТ (выбор жюри), ZTM ZTT336B-16 АНТАРЕС-НТ (онлайн-голосование);

● Каток года: PB-11 ДД БП АО «РАСКАТ» (выбор жюри), XCMG XD135T (онлайн-голосование);

● Мини-погрузчик года: MultiOne 6.3 iDs Байтек Машинери (выбор жюри), AMKODOR VU8 (онлайн-голосование);

● Погрузчик года: LiuGong 886T MAX HSL (выбор жюри), Shantui LH70-C6 СтройИмпортТехника (онлайн-голосование);

● Экскаватор года: UMG E225C (выбор жюри), DEVELON DX190W-7M FNGROUP (онлайн-голосование);

● Дробильно-сортировочное оборудование года: SUNWARD SP1560 MSTD КОРПУС-ТЕХНИКС (выбор жюри), SANY SJ12H7 (онлайн-голосование);

● Карьерный самосвал года: БЕЛАЗ-7513Р ГПФК (выбор жюри), LGMG RTH100 Русбизнесавто и Zoomlion ZT165HEV (онлайн-голосование);

● IT-решения для строительной техники года: Бионический интерфейс управления спецтехникой ООО «Проект Системы» (выбор жюри), Платформа управления парком спецтехники «КиберГараж» АО «Паспорт Цифровые продукты» (онлайн-голосование);

● Зелёные технологии года: SANY SKT 105E (выбор жюри), Shantui LE80-X5 СтройИмпортТехника (онлайн-голосование).

Конкурс продолжает поддерживать развитие инженерной мысли, внедрение новых технологий и дальнейший рост строительной отрасли. Подробная информация на официальном сайте конкурса.

Команда организаторов искренне благодарит за поддержку экспонентов, партнёров и посетителей СТТ Экспо 2026 и ждёт встречи на 27-й выставке 25–28 мая 2027 года в МВЦ «Крокус Экспо».



Битва железных гигантов: как прошел IV Национальный конкурс механизаторов

С 19 по 20 июня на подмосковном полигоне МАДИ развернулось главное событие года для всей дорожно-строительной отрасли страны — IV Национальный конкурс механизаторов, собравший на своей площадке более 1 000 гостей и участников. Организатором отраслевой «Олимпиады» выступила Национальная ассоциация инфраструктурных компаний при поддержке Стройкомплекса России и Госкомпании «Автодор».



реальную, работающую опытную эксплуатацию российских новинок прямо на строительных объектах.

ЭНЕРГИЯ МОЛОДОСТИ И ДРАЙВ «ИНФРА-АРТ»

Конкурс в очередной раз подтвердил статус одного из основных магнитов для кадрового будущего отрасли. Традиционный Молодежный трек привлек рекордное число участников — более 350, а всего мероприятие посетило более 500 студентов вузов и ссузов, включая 60 иностранных гостей из 15 стран мира. Будущие дорожники напрямую в неформальной обстановке общались с председателем правления ГК «Автодор» Вячеславом Петушенко, с первыми лицами крупнейших строительных холдингов страны. Бизнес-игры, строительные квизы и профориентационные практики помогли ребятам понять: дорожное строительство сегодня — это высокотехнологичная индустрия лидеров. Здесь есть куда расти и развиваться.

Атмосферу грандиозного праздника поддержал уникальный арт-проект «Инфра-Арт». Известные художники, входящие в пул Департамента транспорта Москвы и проект «Искусство в метро», прямо на конкурсных площадках создавали полотна, вдохновленные романтикой дорог. Гости и болельщики тоже не остались в стороне: на полигоне развернулся масштабный интерактив — от динамичного баскетбола и тест-драйвов радиоуправляемых моделей спецтехники до росписи настоящих строительных касок, которые они увозили с собой как главные сувениры этих дней.

IV Национальный конкурс механизаторов завершился грандиозным вечерним шоу, оставив после себя не только кубки и награды, но и яркие впечатления и эмоции, а также твердое понимание: технологический суверенитет дорожной отрасли России находится в руках настоящих мастеров своего дела.

ЛЮДИ СИЛЬНЕЕ МАШИН: РЕКОРДЫ НА ГРАНИ ВОЗМОЖНОГО

В этом году турнир показал новые рекорды, собрав 182 сильнейших мастера-механизатора, включая 3 женщин, из России, Китая, Беларуси и Казахстана. В составе 36 команд они сошлись в бескомпромиссной борьбе в 7 дисциплинах. Зрители наблюдали, как многотонные автогрейдеры, экскаваторы, бульдозеры, мощные фронтальные погрузчики и автокраны выполняли сверхсложные задачи, требующие миллиметровой точности. Впервые в этом году в конкурсе появилась специальная дисциплина - сервисное обслуживание спецтехники.

По отдельной категории «молодой специалист» демонстрировали свои умения механизаторы до 26 лет: 17 ребят соревновались в номинациях «фронтальный погрузчик» и «экскаватор».



Кульминацией праздника мастерства и адресная денежная сертификаты победителям и главного приза - Кубка IV Национального конкурса механизаторов за победу в общем командном зачете. В упорной борьбе его завоевала команда «Донаэродорстрой».

ДЕНЬ ЗАКАЗЧИКА: ЧЕСТНЫЙ ДИАЛОГ РАДИ ОБЩЕГО БУДУЩЕГО

Пока в соревновательных секторах плавился асфальт, в деловой зоне ковалось будущее отрасли. Ключевым нововведением этого года стал «День заказчика» — уникальная, откровенная переговорная площадка. Лидеры машиностроения выставили на полигоне 54 образца новейшей спецтехники и 12 единиц средств малой механизации.

В рамках расширенного заседания Межотраслевой рабочей группы более 50 топ-менеджеров от производителей и подрядчиков в честном разговоре лицом к лицу обсудили острые отраслевые вопросы. Главная тема — как обновить парк предприятий в условиях дефицита и запустить

Обновлённый SUNWARD SWL4028 Premium: ещё больше мощности, безопасности и удобства обслуживания

Бренд SUNWARD, один из крупнейших мировых производителей спецтехники, представляет обновлённый мини-погрузчик SWL4028 Premium — премиальную модернизированную версию проверенной модели, созданную на основе отзывов российских операторов. Цель модернизации — повысить надёжность, эргономику и удобство обслуживания в реальных условиях эксплуатации.

SWL4028 Premium — обновлённая версия широко известного мини-погрузчика SWL4028, зарекомендовавшего себя как универсальная машина для строительства, ЖКХ, складской логистики и сельского хозяйства. С грузоподъёмностью 1400 кг, вертикальной схемой подъёма стрелы и надёжным двигателем KUBOTA модель уверенно справляется с интенсивными задачами и широким спектром навесного оборудования. На основе отзывов конечных клиентов завод-изготовитель провёл комплексную модернизацию, направленную на улучшение конструкции и эксплуатационных характеристик. Обновления затронули внешний вид, интерьер, эргономику и ключевые конструктивные узлы машины.

Внешний облик стал более строгим: прямые панели и износостойкие шины L5 подчёркивают прочность и современность машины. Установлены дополнительные противовесы для стабильности при работе с тяжёлыми грузами. Зеркала смещены с стрелы на раму для постоянного обзора, а трёхкамерная система 360° с выводом на отдельный монитор обеспечивает контроль расстояния до препятствий.

Ключевые конструктивные улучшения направлены на увеличение ресурса и простоту обслуживания: усиленная стрела с вваренной поперечной трубой и круглая вваренная передняя балка с торцовыми усилителями повышают жёсткость конструкции; быстросъёмное гидравлическое устройство входит в базовую комплектацию и позволяет менять навеску без выхода из кабины. Воздухозаборник перенесён в центральный циклонный фильтр, увеличена площадь обдува радиатора, замки капотов стали удобнее.

Кабина получила расширенную рамку безопасности, джойстики с продвинутой логикой управления (перенос функций педалей и пропорциональное управление навеской), а также многофункциональную ЖК панель с русскоязычным интерфейсом. Для ТО увеличен угол подъёма кабины — до 80 см над рамой — и добавлены фиксаторы капота и радиатора для безопасной работы сервиса.

SWL4028 Premium сочетает улучшенную прочность, повышенный комфорт оператора и сервисную доступность. В ближайшее время данные



обновления будут внедрены на весь модельный ряд мини-погрузчиков SUNWARD.

SUNWARD — международная промышленная группа, специализирующаяся на разработке и производстве строительной, дорожной и горнодобывающей техники. Продукция компании соответствует международным стандартам качества и безопасности, поставляется более чем в 100 стран мира.



«Каргономика» вложит 1,5 млрд в систему повышения эффективности грузоперевозок

26 мая в рамках главной выставки коммерческого транспорта и технологий COMvex 2026 прошла пресс-конференция АО «Каргономика», на которой были озвучены результаты работы и планы по развитию одной из самых больших в России экосистем для транспортных компаний.



Как рассказал в ходе пресс-конференции генеральный директор АО «Каргономика» Александр Проскурин, достигнутые к концу 2025 года показатели свидетельствуют о том, что первый пятилетний этап реализации проекта успешно завершен, все стратегические цели выполнены.

БИЗНЕС-ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОСИСТЕМЫ «КАРГОНОМИКА»: ИТОГИ И ПЛАНЫ

В основу стратегии 2022-2025 было положено решение о создании единой экосистемы продуктов, полностью закрывающих потребности перевозчиков через агрегацию спроса и внедрение эффективных решений в сфере покупки, эксплуатации и управления автопарком. В 2024 году «Каргономика» начала свою работу как экосистема и сегодня включает бизнес-юниты: «Торговый дом «Каргономика», «Карго Лизинг», «Карго Аренда», «Карго Страхование», «Карго Топливо», «Карго Логистика», «Карго Мониторинг», «Карго Маркетинг», «Карго Грузы».

К 2025 году количество подключенных к экосистеме транспортных компаний достигло 7 500. Несмотря на то что прошлый год был тяжелым для транспортных компаний, оборот экосистемы удалось нарастить до 39,2 млрд руб., что практически полностью соответствует плану. Цель — войти в топ-3 экосистем для транспортных компаний в РФ — достигнута: по количеству подключенных



клиентов «Каргономика» занимает второе место в списке.

План на следующие пять лет, с 2025 по 2030 годы, включает в себя амбициозную цель — стать экосистемой №1 для магистральных перевозчиков в РФ, нарастив оборот бизнеса до 270 млрд руб. и портфель клиентов — до 14 285 транспортных компаний. По данным АО «Каргономика», для оздоровления ситуации на рынке грузоперевозок достаточно 100 000 магистральных автопоездов, подключенных к экосистеме и повысивших таким образом свою эффективность.

ФОКУС НА ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТАХ

При этом планируется делать акцент на продвижении программных продуктов, которые помогут перевозчикам организовать работу транспортных компаний в новом формате.

Ключевые продукты, над выводом которых сейчас работают специалисты компании — специализированный ЭДО для перевозчиков и модуль управленческого учета онлайн.

При анализе деятельности клиентов «Каргономика» выявила ключевую проблему — слабый управленческий учет. Значительная часть транспортных компаний фактически не зарабатывала на перевозках, а накопленные убытки покрывались за счет продажи грузовиков и полуприцепов

после их вывода из лизинга. Эта модель работала до тех пор, пока стоимость поддержанной техники оставалась достаточной для покрытия долгов, однако падение цен на вторичном рынке привело к массовым дефолтам и к уходу с рынка, по разным оценкам, от 7 до 12 тыс. перевозчиков.

«По нашим данным, до 80% игроков рынка находятся в состоянии финансового хаоса: компании не формируют резервы на оплату обязательных расходов, не видят реальную маржинальность рейсов и не оценивают эффективность отдельных направлений. На этом фоне спрос смещается с отдельных скидочных продуктов, таких как топливо, лизинг или страхование, на комплексные цифровые системы управленческого учета, а также аналитику, позволяющую сравнивать собственные показатели с рыночными бенчмарками», — рассказал Александр Проскурин, генеральный директор АО «Каргономика».

Когда критическая масса перевозчиков на российском рынке — порядка 14 тысяч компаний — повысит операционную эффективность хотя бы на 10-20%, отрасль может начать саморегулироваться: лидеры будут забирать долю за счет более точной экономики перевозок, а остальные игроки будут вынуждены перестраивать бизнес-модель от торговли техникой к заработку на своем основном бизнесе — грузоперевозках.

ТОРГОВЫЙ ДОМ «КАРГОНОМИКА»

Торговый дом Каргономика — это сервис по продаже новых тягачей и полуприцепов по оптовым ценам. На сегодняшний день бизнес-юнит реализует полуприцепы Wagnermaier и Helfimmer, выступая эксклюзивным дистрибьютором этих брендов.

Wagnermaier по результатам четырех месяцев 2026 года занимает второе место на российском рынке полуприцепов, рост продаж год к году составляет 283%. В мае с конвейера сошел 1 000-й полуприцеп. Лидером продаж в сегменте тентовых полуприцепов стал удлиненный тентовый полуприцеп с внутренней длиной 16,37 м и вместимостью до 40 палет.

В рамках выставки состоялась премьера новой модели удлиненного тентового полуприцепа с рекордными характеристиками в классе. Wagnermaier CRL4 FOR A LONG TIME — шторный полуприцеп длиной 17 м, полезным объемом 113 куб. м и вместимостью до 42 палет. Такая модель преимущественно востребована для транспортно-сообщения внутри страны по направлению «Восток-Запад». За счет увеличенного объема он позволяет перевозить на 25% больше груза за один рейс по сравнению со стандартными полуприцепами. При этом расходы на топливо и зарплату водителя остаются прежними.

Внутренняя высота полуприцепа сохранилась рекордной и достигает 2 720 мм, а высота боковой загрузки увеличена до 2 640 мм, что также является лучшим показателем в сегменте шторных полуприцепов на рынке коммерческого транспорта в России. Снаряженная масса полуприцепа — всего 8 220 кг.

Второй представленный на стенде экспонат — четырехосный контейнеровоз Helfimmer Container SMCU4 с самой низкой снаряженной массой в сегменте объявлен победителем конкурса «Лучший



коммерческий автомобиль года в России» в номинации «Прицеп/Полуприцеп года». Он предназначен для перевозки всех типов морских контейнеров: 20', 30', 40', 45' футов (включая High Cube), а также двух 20-футовых контейнеров одновременно. Первые заказы и отгрузки клиентам полуприцепа Helfimmer начались в сентябре 2025 года.

Общая длина полуприцепа в четырехосном исполнении — 12 750 мм, общая ширина — 2 500 мм. Полная масса — 47 000 кг. Его

преимуществами являются рекордно низкий вес — 5 450 кг в классе четырехосных контейнеровозов, обеспечивающий экономию на топливе и ресурсе шин и подвески, а также точность при производстве. Низкий собственный вес контейнеровоза достигается за счет применения высокопрочной стали Magstrong S700 с пределом текучести 700 Мпа и двойной стенкой лонжерона, позволяющих при сохранении надежности и высокого ресурса техники обеспечивать увеличение полезной нагрузки до 30 500+ кг (с учетом законодательного ограничения в 44 000 кг).

Для повышения эффективности перевозок важны надежная техника в парке, выстроенные процессы и условия финансирования. Поэтому АО «Каргономика» добавляет в продуктовый портфель грузовые автомобили Валдай и КАМАЗ с высоким уровнем локализации, предполагающим наличие субсидий Минпромторга. Покупка в лизинг автопоезда, в состав которого входит тягач Камаз или Валдай и полуприцеп Wagnermaier или Helfimmer, позволяет, в зависимости от комплектации, получить субсидию от 2 050 000 до 2 200 000 рублей. 26 и 27 мая на полях выставки COMvex состоялись подписания соглашений между АО «Каргономика» и компаниями «Современные транспортные технологии» и ПАО «КАМАЗ».

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

Для достижения этих целей в создание и развитие платформы «Каргономика» уже инвестировано 400 млн руб. В 2025-2030 гг. инвестиции составят еще 1,5 млрд руб.



Как проверять сотни контрагентов: реальный кейс компании «Гасзнак»

Компания «Гасзнак» производит более 20 тысяч видов продукции в области охраны труда: знаки безопасности, магистральных газопроводов, железных дорог и др.



Среди клиентов — крупные корпорации, включая «Газпром», «Транснефть», а также коммерческие компании. Но именно с последними возникали сложности: заказчики оказывались на грани банкротства, что приводило к заморозке платежей на миллионы рублей.

Чтобы защитить бизнес от таких рисков, руководство решило внедрить инструмент автоматической проверки контрагентов Saby Profile.

Было важно, чтобы проверка бизнеса клиентов встроилась в привычные процессы, без необходимости вручную искать информацию в десятках разных реестров.

Какие бизнес задачи решали в производственной компании

Задача 1. Автоматизировать проверку контрагентов из коммерческого сектора, чтобы менеджеры не тратили время на ручной поиск информации в интернете.

Решение. Настроена система проверки контрагентов на базе Saby Profile. Она собирает данные из 1 000 официальных источников: ФНС, Росстата, Верховного суда и др. Менеджеры компании видят в одном окне полную сводку о партнере.

Задача 2. Сократить время менеджеров на заполнение сотни карточек клиентов и снизить вероятность опечаток и неточностей.

Решение. Интегрирована CRM-система «Гасзнак» с Saby Profile. Сведения о бизнесе и его владельцах подгружаются автоматически, а карточка клиента формируется без ручного ввода данных.

Сделка с банкротом не пройдет: менеджер увидит все в карточке клиента

Раньше менеджеры «Гасзнака» переходили на десятки специализированных сайтов и вручную заполняли 300 карточек в месяц. Никто не исключал вероятность случайной опечатки в цифрах. А если некоторые данные отсутствовали — менеджеры звонили и уточняли у клиента.

Сейчас интеграция между Saby Profile и CRM-системой компании позволяет автоматически получать данные в карточке клиента. В ней отображается информация по судам, обороту, численности персонала, не является ли клиент банкротом.

Первоначальная настройка интеграции потребовала участия IT-отдела и адаптации под структуру карточек, но сейчас процесс полностью автоматизирован. В рамках проекта специалисты IT-подразделения «Гасзнака» интегрировали CRM-систему с разработкой Saby по API. Эти команды передают HTTP-запрос на сторону сервера, а в ответ готовая информация появляется в CRM-системе.

Как «Гасзнак» проверяет контрагентов с Saby Profile

Saby Profile позволяет оценить контрагента по нескольким ключевым критериям:

- Годовой оборот — используется для ABC-анализа заказчиков.
- Численность сотрудников — помогает определить, дочерняя компания это или главная.

● Суды и суммы исков — показатель надежности партнера.

● Регионы присутствия — специалист может выехать на место при совпадении территорий.

● Статус «Банкрот» — система автоматически блокирует сделку до формирования коммерческого предложения.

Компания больше не нарвется на плохого контрагента, ведь сделка в системе сразу заморозится и не перейдет на расчет коммерческого предложения. Менеджер увидит уведомление, что клиент банкрот.

Что говорят в «Гасзнаке» Владимир Иванцов, юрист.

Saby Profile в формате одного окна позволяет посмотреть всю нужную информацию в короткие сроки. Например, судебную нагрузку, нагрузку по исполнительным производствам, бухгалтерскую отчетность, сведения о том, подлежит ли наш контрагент банкротству. Удобно, что мы можем сразу посмотреть возможные наложения арестов на счета.

Лев Бондаренко, руководитель службы автоматизации и информационных технологий.

Мы рассматривали систему с возможностями, похожими на те, что есть у сервиса ФНС, чтобы оградить бизнес от неблагодарности контрагентов. Нам нужно было получать подробную информацию, например количество судов, сумму по ним и пр. Другое требование — автоматизировать заполнение карточки клиента для оптимизации рабочего времени менеджеров.

Альянсгруп, ООО ★★★★★
Строительство мостов и тоннелей
Зарегистрирован 06.09.03

ИНН 5036520080
КПП 773601001
ОСНО

Сидоров Антон Сергеевич
Генеральный директор с 25.04.25

Подан иск о банкротстве
924 сотрудника ↓ 556
~85000 Р средняя зп ↓ 22625 Р

Выручка:
6.8 млрд Р
1987 место по региону Москвы

Стоимость:
-6.6 млрд Р
1126 место в категории Строительство

По данным ФАС в реестре недобросовестных поставщиков с 03.09.24 по 21.11.26
Операция по счетам приостановлена по решению ФНС от 26.08.24

Контакты
8 (990) 437 42 42
anton_alians@yandex.ru
aliansgroup.com

Адрес На карте
г. Москва: ул. Илимская: д.6
Недоверенность по ЕГРЮЛ
Массовый адрес
Еще 24 риска

Филиалы На карте
г. Одинцово, ул. Ленина ...
г. Екатеринбург, ул. Правды ...

О компании

Владельцы	1
Выручка / Финансы	6.8 млрд
Стоимость бизнеса	-6 млрд
Надежность	■■■■■
Кредитоспособность	
Торги участник	44
Суды истец	151
В залоге / В лизинге	
Автопарк	46
Лицензии	8
Проверки	450
Товарные знаки	2
Присутствие в СРО	1
Вакансии	2399
Упоминание в СМИ	12
Реквизиты	

СУДЫ За последние 5 лет
232 на 10 млрд Р

Показать расширенную статистику

ИСТЕЦ

Выиграл	59%
Проиграл	10%
Прочие	31%

2 млрд Р

ОТВЕТЧИК

Выиграл	17%
Проиграл	32%
Прочие	51%

8 млрд Р

О компании

Владельцы	1
Выручка / Финансы	6.8 млрд
Стоимость бизнеса	-6 млрд
Надежность	■■■■■
Кредитоспособность	
Торги участник	44
Суды истец	151
В залоге / В лизинге	
Автопарк	46

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ 562 актуальных на 605 млн Р

Штрафы	250
Заработная плата	9
Арест какого-либо имущества	3
Неимущественное исполнение	1

01.12.25 Исполнительный лист
Иные взыскания имущественного характера в пользу физических и юридических лиц: 186 497 Р

26.11.25 Исполнительный лист
Иные взыскания имущественного характера в пользу физических и юридических лиц: 1.4 млн Р

20.11.25 Исполнительный лист
Госпошлина, присужденная судом: 7 000 Р

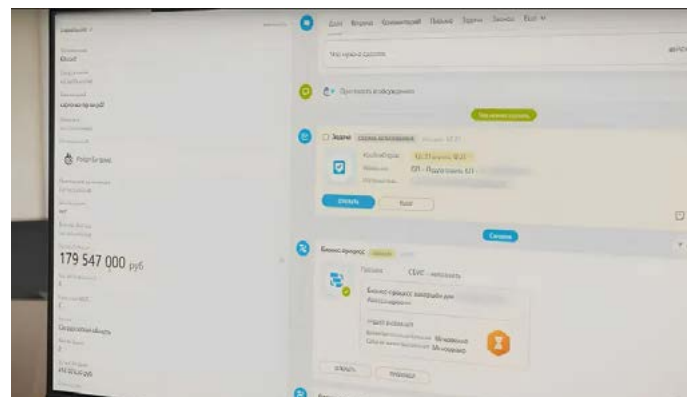
19.11.25 Акт по делу об административном правонарушении
Штраф иного органа: 10 000 Р

18.11.25 Акт по делу об административном правонарушении
Штраф ГИБДД: 1 500 Р

Еще 557



Отсканируйте и узнайте о
всех возможностях системы
проверки контрагентов



Кол-во сотрудников
11

Категория А/В/С
В

Регион
Ростовская область

Кол-во судов
3

Сумма по судам
8 212 130.71

Российск... ▼

☐ Банкротство

Защита автомобиля от дронов и осколков: почему спрос на модульную броню в России продолжает расти

Сегодня Россия живет в новой реальности, где вопросы безопасности становятся актуальными не только на приграничных территориях, но и в центральных регионах страны. Атаки беспилотников меняют подход к защите гражданской инфраструктуры, промышленных предприятий и транспорта. Именно поэтому технологии, которые еще недавно применялись преимущественно в военной сфере, все активнее переходят в гражданский сектор.



На этот запрос отвечает российская фабрика полного цикла «Русская Сила», специализирующаяся на разработке противоосколочных, антитепловизионных и тактических решений. Сегодня одним из ключевых направлений компании становится антидроновая защита автомобиля и специализированные системы для защиты легкового, грузового и специального транспорта от поражающих факторов, возникающих при атаках беспилотников.

Современные решения уже давно вышли за рамки привычного представления о тяжелой стальной броне. Сегодня это модульные конструкции, которые могут устанавливаться на легковые автомобили, внедорожники, грузовики, коммунальную, строительную и специальную технику. В зависимости от задач они защищают кабину, двери, борта, моторный отсек, стекла и другие уязвимые элементы машины.

Главное преимущество модульных систем заключается в гибкости. Защитные блоки можно усиливать, заменять или устанавливать локально без серьезной переделки транспортного средства. Поэтому защита техники от БПЛА становится востребованной не только среди специальных подразделений, но и среди промышленных предприятий, строительных компаний, логистических операторов и организаций критической инфраструктуры.

Внешне такие системы уже не напоминают массивные бронелисты. Современная противоосколочная защита автомобиля представляет собой многослойные панели из металлов, композитных материалов, арамидных волокон и специальных полимеров. Их задача — удерживать осколки и минимизировать риск поражения водителя и пассажиров.

Компания «Русская Сила» выпускает модульные решения, обеспечивающие защиту авто от дронов для различных категорий транспорта: от легковых автомобилей и внедорожников до грузовиков,

коммунальной, строительной и специальной техники. По данным производителя, конструкции способны выдерживать воздействие осколков со скоростью до 650 м/с.

Отдельное направление — антидроновая защита техники для предприятий, работающих в условиях повышенных рисков. Системы могут адаптироваться под различные модели грузового транспорта, включая проекты по установке модулей как антидроновая защита на КАМАЗ, а также на другую коммерческую и специальную технику.

«Русская Сила» располагает собственным конструкторским отделом, раскройным и швейным производством, отделом технического контроля, складским комплексом и логистической службой.

Фабрика сотрудничает с крупными промышленными предприятиями, работает по государственным контрактам, разрабатывает решения под индивидуальные требования заказчиков и выпускает продукцию как для гражданского сектора, так и для нужд безопасности и обороны.

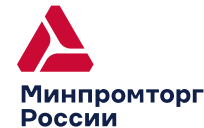
Сегодня защита автомобиля от БПЛА становится частью комплексной стратегии безопасности для многих организаций. И по мере развития новых угроз спрос на решения, позволяющие защитить транспорт, оборудование и персонал, продолжает расти. Такой тренд формирует новый сегмент рынка, где российские производители, в том числе «Русская Сила», предлагают технологии, еще недавно доступные исключительно в специализированной сфере.



Масштабное событие горной отрасли в России

«Рудник»

официальная поддержка:



Торгово-промышленная палата Российской Федерации



Правительство Свердловской области

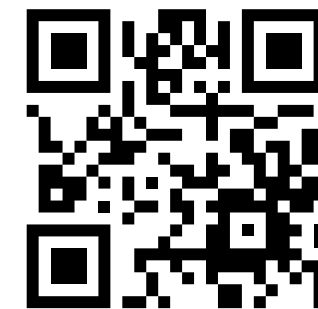


НП «Горнопромышленники России»

27–29 октября 2026
Екатеринбург

11-я Международная выставка современных технологий, оборудования и спецтехники для горнодобывающей промышленности

принять участие



посетить



МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»
ЭКСПО-бульвар, дом 2
+7 (342) 204-03-17

mine.proexpo.ru



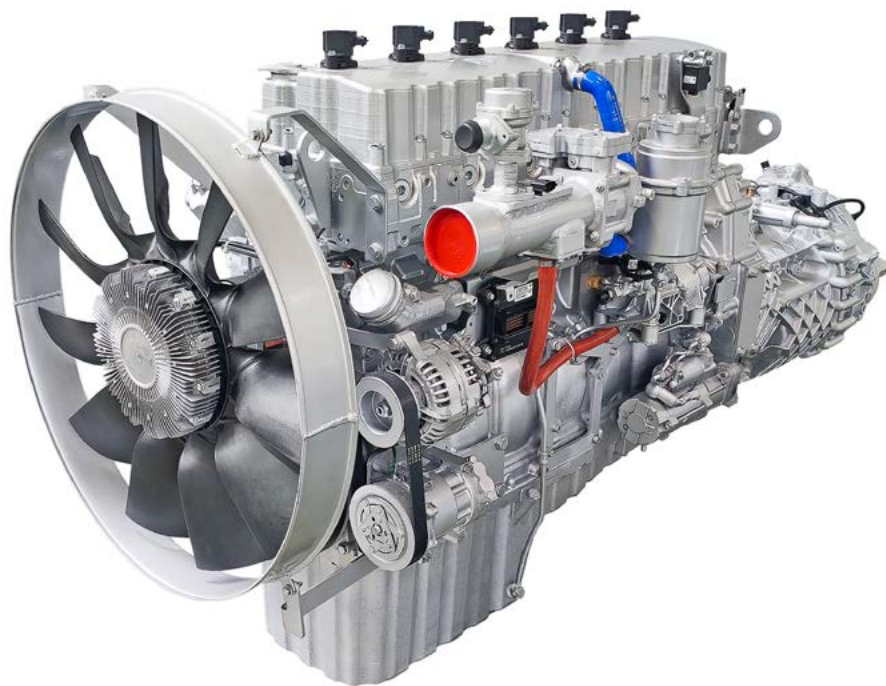
«Автодизель» представляет новый двигатель ЯМЗ-336 для дорожно-строительной и сельскохозяйственной техники

Ярославский моторный завод «Автодизель» впервые представляет новый 4-цилиндровый дизельный двигатель ЯМЗ-336 на международной выставке строительной техники СТТ Ехро 2026, которая проходит с 26 по 29 мая в Москве. Новая разработка расширяет линейку современных двигателей ЯМЗ, предназначенных для решения актуальных задач в дорожно-строительном, сельскохозяйственном и коммунальном секторах.

ЯМЗ-336 — компактный рядный 4-цилиндровый двигатель мощностью до 100 кВт (136 л.с.) и крутящим моментом до 530 Н·м. Агрегат оснащён системой турбонаддува и современной аккумуляторной топливной аппаратурой с давлением впрыска до 1600 бар. Отличается низким уровнем шума и вибраций. Двигатель создан для широкого спектра дорожно-строительной и сельскохозяйственной техники: от экскаваторов-погрузчиков и асфальтовых катков до тракторов и коммунальных машин. Его появление на рынке предоставляет производителям техники современное, надежное и компактное силовое решение.

Представляя новый ЯМЗ-336, «Автодизель» не только расширяет продуктовый портфель, но и наглядно демонстрирует свою компетенцию как системного поставщика полного спектра силовых решений — от компактных агрегатов для коммунальной техники до мощных интегрированных систем для тяжелой промышленности.

Параллельно с новинкой завод демонстрирует свою флагманскую разработку — высокоэкологичный и экономичный силовой агрегат ЯМЗ-770 CNG, включающий двигатель и коробку передач.

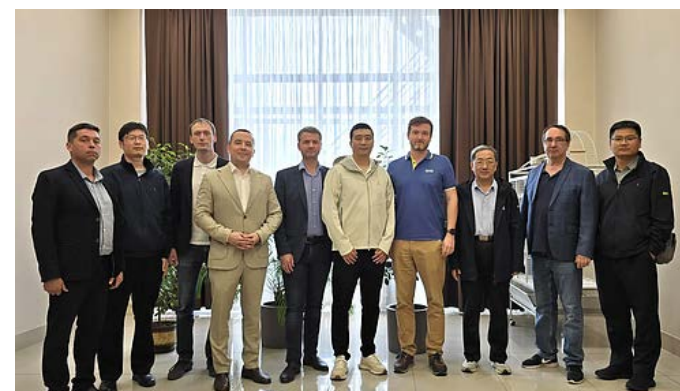


Рядный 6-цилиндровый газовый двигатель ЯМЗ-77004 CNG объемом 12,42 л с жидкостным охлаждением, турбонаддувом и электронной системой управления развивает мощность до 450 л.с. Двигатель отличается высоким ресурсом — 1 млн км до капитального ремонта, а также компактными размерами (1489×935×1130 мм с вентилятором). За счет своей универсальности этот двигатель применим в составе широкого спектра техники.

В состав силового агрегата входит новая 14-ступенчатая коробка передач ЯМЗ-2514 с максимальным входным крутящим моментом 2500 Н·м. Высокий уровень эксплуатационных характеристик, надежности и ресурса обеспечивает конкурентоспособность при сравнении с аналогами ведущих мировых производителей. Конструкция обеспечивает низкий уровень шума — до 88 дБА. Благодаря применению алюминиевого картера достигнуто снижение массы до 290 кг, а адаптация современных технологичных двухконусных синхронизаторов и создание нового механизма дистанционного привода позволяет снизить усилие при переключениях передач до 9 кгс. Использование передовых конструктивных решений при производстве компонентов коробки передач обеспечивает ресурс не менее 1 млн км, а высокий уровень технологичности и унификации конструкции создает возможности для расширения модельного ряда за счет создания более нагруженной (до 2800 Н·м) механической, а также роботизированной версии коробки передач с ретардером.

Серийные мосты ЧЗСА для китайской техники в России

На ЧЗСА состоялась знаковая встреча с делегацией руководителей и инженеров одного из ведущих производителей дорожно-строительной техники Китая.

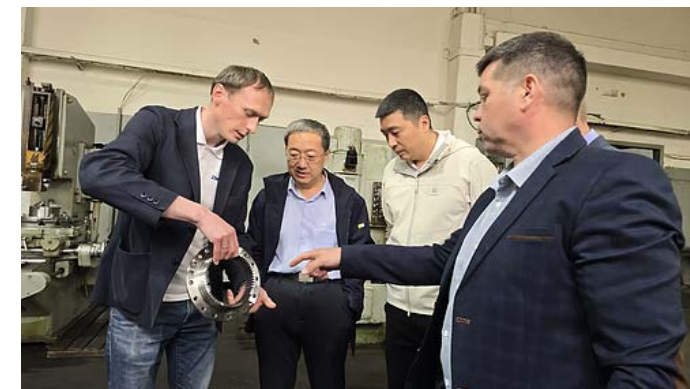


Обсуждались планы по запуску на производственной базе ЧЗСА серийного изготовления ведущих мостов и коробок передач для установки в составе дорожно-строительной техники, сборка которой планируется в России.

Наше предприятие выбрано не случайно. Проект планируется реализовать в продолжение уже запущенного в начале 2024 года проекта ЧЗСА совместно с участниками Машиностроительного кластера Чувашской Республики по разработке и производству модельного ряда ведущих и управляемых мостов для дорожно-строительной, сельскохозяйственной, коммунальной и складской техники. Проекты реализуются при поддержке Минпромторга России.

Фактически это открытие новой отрасли по производству российской техники (до 20 тонн), для которой до сегодняшнего дня за неимением альтернативы использовались мосты иностранных производителей.

Первый передний ведущий мост погрузчика ПД50-23.10.000 СБ успешно запущен в работу в 2024 г. и после прохождения экспертизы включён в реестр российской промышленной продукции. С ноября 2025 г. используется в производстве погрузчиков «СИЛАНТ» грузоподъемностью 5 тонн.



В январе 2026 г. следующий ведущий мост для малогабаритной техники грузоподъемностью 2,0 тонны прошёл стендовые испытания, после чего установлен на автопогрузчик «СИЛАНТ ПД2,0» для прохождения тестовых испытаний. По окончании обкатки и проведения необходимых доработок к концу этого года и этот агрегат будет запущен в серийное производство.

Помимо собственных потребностей, в рамках политики импортозамещения ЧЗСА ведёт работу по освоению номенклатуры критически важных компонентов для других машиностроительных предприятий России, в числе которых тандемный мост для ПАО «КАМАЗ» и модификации мостов для экскаваторов-погрузчиков ОАО «ПО ЕлАЗ». Планируемый период реализации проекта - 2026–2030 гг. Заявленная сумма контракта - более 2,5 миллиарда руб.

В июне этого года, завершив проект по освоению производства мостов для экскаваторов-погрузчиков, ЧЗСА планирует приступить к их серийному производству. В рамках обсуждаемого проекта планируется также освоение ведущих мостов для фронтальных погрузчиков.

Наши гости из Китая выразили удовлетворённость результатами встречи. Уверены, что это партнёрство станет важным шагом в истории предприятия, который послужит отправной точкой для развития отношений с зарубежными партнёрами.

Организатор:

окружной выставочный центр

* ЮГОРСКИЕ КОНТРАКТЫ *

Техническая поддержка:

EXPOTECH

MEMBER
OF THE RUSSIAN
UNION OF EXHIBITIONS
AND FAIRS



ЧЛЕН
РОССИЙСКОГО
СОЮЗА ВЫСТАВОК
И ЯРМАРОК



31 МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ВЫСТАВКА

**СУРГУТ.
НЕФТЬ И ГАЗ
2026**



31th INTERNATIONAL
SPECIALIZED
TECHNOLOGICAL EXHIBITION

**SURGUT.
OIL & GAS
2026**

23.09 - 25.09

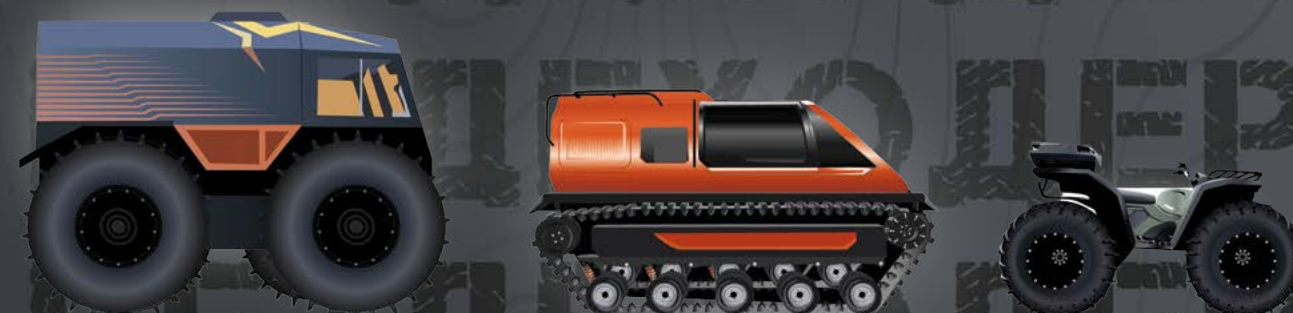


📍 г. Сургут,
СОК «Энергетик»
ул. Энергетиков, 47

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



**ВЫСТАВКА
ВЕЗДЕХОДНОЙ
ТЕХНИКИ**



13-15 НОЯБРЯ 2026

КВЦ «ПАТРИОТ ЭКСПО»



МОДЕЛЬКИ СПЕЦТЕХНИКИ

Удивляйте сувенирной продукцией
СВОИХ VIP КЛИЕНТОВ

Здесь может быть
ваш логотип



+7 (922) 156 13 01

+7 (343) 382-48-89

info@mikatrade.ru

MIKATRADE.RU



для быстрого
консультирования и
заказа на сувенирную
продукцию

СпецТехника
И ТРАНСПОРТ

SPEC-TECHNIKA.RU



ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ
50 000 email-адресов
подписчиков

ПЕЧАТНЫЙ ЖУРНАЛ
70 000 экз/в год
распространяется более чем
на 50 выставках РФ и СНГ

**ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПОРТАЛ**
самая актуальная информация

**ОРГАНИЗАТОР СТРОИТЕЛЬНЫХ
ВЫСТАВОК**
в Свердловской области

*журнал / портал для профессионалов строительной, дорожно-строительной, горной, нефтегазовой, транспортных и других профильных отраслей



При поддержке



МИНСТРОЙ
РОССИИ

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

10—13 ноября 2026

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

ЖКХ

СТРОИТЕЛЬСТВО

БЛАГОУСТРОЙСТВО



utilicon.ru

12+ РЕКЛАМА ГК «ЕВРОЭКСПО»

Организатор



ЕВРОЭКСПО

в рамках

МЕГАПОЛИС ЭКСПО
технологии и решения для современных городов

параллельно

mitex

МИР
КЛИМАТА

100+ TECHNO BUILD

XII Международный
форум и выставка

29.09 - 02.10

МВЦ «ЕКАТЕРИНБУРГ-ЭКСПО»

- ВЫСТАВКА СПЕЦТЕХНИКИ И КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА
- ТЕСТ-ДРАЙВ НА УЛИЧНОЙ ЭКСПОЗИЦИИ
- ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА С УЧАСТИЕМ СТРОИТЕЛЬНЫХ, АРЕНДНЫХ КОМПАНИЙ
- ПРЕЗЕНТАЦИИ КОМПАНИЙ-ПОСТАВЩИКОВ

35 728

ПОСЕТИТЕЛЕЙ

1033

СПИКЕРОВ

612

ЭКСПОНЕНТОВ

220

ДЕЛОВЫХ
МЕРОПРИЯТИЯ

72

ОФИЦИАЛЬНЫХ
ДЕЛЕГАЦИЙ

23

СТРАН

*итоги 2025

+ 7343 346-70-99

lider@media-l.ru

forum-100.ru

