

ST-KT.ru

спецтехника и коммерческий транспорт

№2 (81) 2026

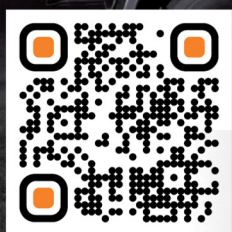


**КИТАЙСКИЕ ТЯГАЧИ 4X2:
ЗАМЕНЯТ ЛИ «ЕВРОПУ»?**

СПРОС НА СПЕЦТЕХНИКУ



КДМ В РОССИИ: ЧТО НОВОГО?

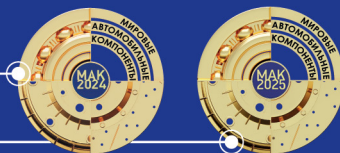


AMD ФИЛЬТРЫ

ДЛЯ ГРУЗОВЫХ АВТО

Фильтр года 2024

Фильтр года 2025



В России
с 2005 года



MAN (F 2000) (1994-) (TGA) (2002-)



MAN (TGA) (2000-) (TGX) (2007-) (TGS) (2007-)



MERCEDES (Atego 2) (OM 906 LA) (2004-) (Axor 2) (OM 926 LA) (2004-)



MAN (TGA) (2002-) (TGX) (2007-)



MERCEDES (Actros 2) (OM 906 LA) (2004-) (Axor 2) (OM 926 LA) (2004-)



MAN (CLA Cargo Line A) (D0834) (D0836) (2006-) (L2000) (1994-) (M2000) (1994-)



IVECO (DAILY VI) (2014-)



MERCEDES (Atego 2) (OM 906 LA) (2004-) (Axor 2) (OM 926 LA) (2004-)



DAF (95 XF) (1997-2002) (XF 95) (2002-2006)



ISUZU (F-Series Forward) (190 л.с.) (209 л.с.) (240 л.с.) (2006-)



MAN (F 2000) (1994-) (TGA) (2000-) (Система SEPAR 2000 с обогревом)



SCANIA (P, G, R - series) (2004-)



ОТДЕЛ ГРУЗОВЫХ АВТО:
191@avtomedon-m.ru
+7 (495) 980-06-10 (доб. 191)

Больше
фильтров
на сайте
amd-parts.com





УРАЛ 80

ПОМОЖЕТ ДОСТИГНУТЬ
БОЛЬШЕГО



- БОРТОВЫЕ АВТОМОБИЛИ
- ВАХТОВЫЕ АВТОБУСЫ

- АВТОГИДРОПОДЪЕМНИКИ
- БУРИЛЬНО-КРАНОВЫЕ МАШИНЫ

- ПОЖАРНАЯ ТЕХНИКА
- АВТОЦИСТЕРНЫ



МАНЁВРЕННОСТЬ

Новое короткое оперение кабины
Компактный габаритный размер



КОМФОРТ

Капотная кабина NEXT
Тепло- и шумоизоляция
Оптимальный микроклимат



ГАРАНТИЯ И СЕРВИС

Гарантия 24 месяца
или 100 000 км
Межсервисный интервал
15 000 км

WWW.URALAZ.RU 8-800-100-11-74 ЗВОНОК ПО РОССИИ БЕСПЛАТНЫЙ

После подписания данного издания в печать в комплектацию, технические характеристики, доступные цвета, стандартное оснащение и опции, во внешний вид и функции автомобилей «УРАЛ» могут быть внесены изменения. В иллюстрациях могут быть изображены принадлежности и элементы дополнительной комплектации, не входящие в базовый объем поставки. Возможны отклонения в цветопередаче, обусловленные техникой печати. За консультациями по представленному продукту рекомендуем всегда обращаться к производителю или официальному дилеру.



Содержание

События

Автобизнес:
черные лебеди над красным океаном 4

Коммерческая техника

Китайские тягачи 4х2: заменят ли «Европу»? 14
Внедорожное шасси бхб: чего изволите? 22

Спецтехника

«Борт» вам в помощь! 30
Спрос на спецтехнику: грядут перемены? 38
КДМ в России: что нового? 44

Бизнес

Лизинг как точка опоры 50
Форум технологий в сфере ЖКХ 52

ST-KT.ru

спецтехника и коммерческий транспорт

№2 (81) Май 2026

Главный редактор

Баракин Иван Геннадьевич
red@st-kt.ru
+7 (495) 955-90-80

Ответственный секретарь

Анастасия Федоткина

Арт-директор

Екатерина Черткова

Корректор

Вероника Матвеева

Отдел распространения

Тел.: +7(495) 955-90-80
E-mail: distrib@maks-m.com

Отдел рекламы

Руководитель – Тамара Поторочина
p.tamara@maks-m.com
Тел.: +7(495) 955-90-80,
E-mail: reklama@maks-m.com

Руководитель проекта

Елена Баракина
f.elena@maks-m.com

Издатель ООО «Макс Медиа Групп»

Адрес редакции и издателя:
117342, г. Москва,
улица Бутлерова, дом 17 «Б»,
6 этаж, пом 33
Тел.: +7(495) 955-90-80
Факс: +7(495) 955-90-80
Редакция - E-mail: red@maks-m.com
www.maks-m.com

Отпечатано в ООО Юнион Принт,
603022, г. Нижний Новгород, Окский съезд, 2.
Тираж 17000 экз.

Журнал зарегистрирован в Федеральной
службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций

Регистрационный номер

ПИ № ФС 77-47176

Учредитель И. Г. Баракин

Ответственность за точность опубликованной информации несут авторы публикаций. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет. Перепечатка материалов, опубликованных в журнале, допускается только с разрешения ООО «Макс Медиа Групп». При цитировании ссылка на журнал «Спецтехника и коммерческий транспорт» обязательна.

Подписано в печать 11.05.2026
Выход в свет 19.05.2026

Распространяется во всех регионах России,
ближнем и дальнем зарубежье.
Цена свободная.

16+

GRENAR

МАРКЕТПЛЕЙС ЗАПЧАСТЕЙ ДЛЯ СЕЛЬХОЗ- И СПЕЦТЕХНИКИ

Платформа для покупателей и поставщиков

ПОКУПАЙТЕ

170 000+

артикулов в наличии

350+

категорий товаров

250+

брендов и поставщиков

24/7

оформление заказов

СКИДКА 10% НА ПЕРВЫЙ ЗАКАЗ
ПО ПРОМОКОДУ FIRSTKT →



Бесплатная доставка при заказе от 5000 рублей.
Не является офертой

ПРОДАВАЙТЕ

50 000+

посетителей сайта в месяц

2 000+

активных клиентов

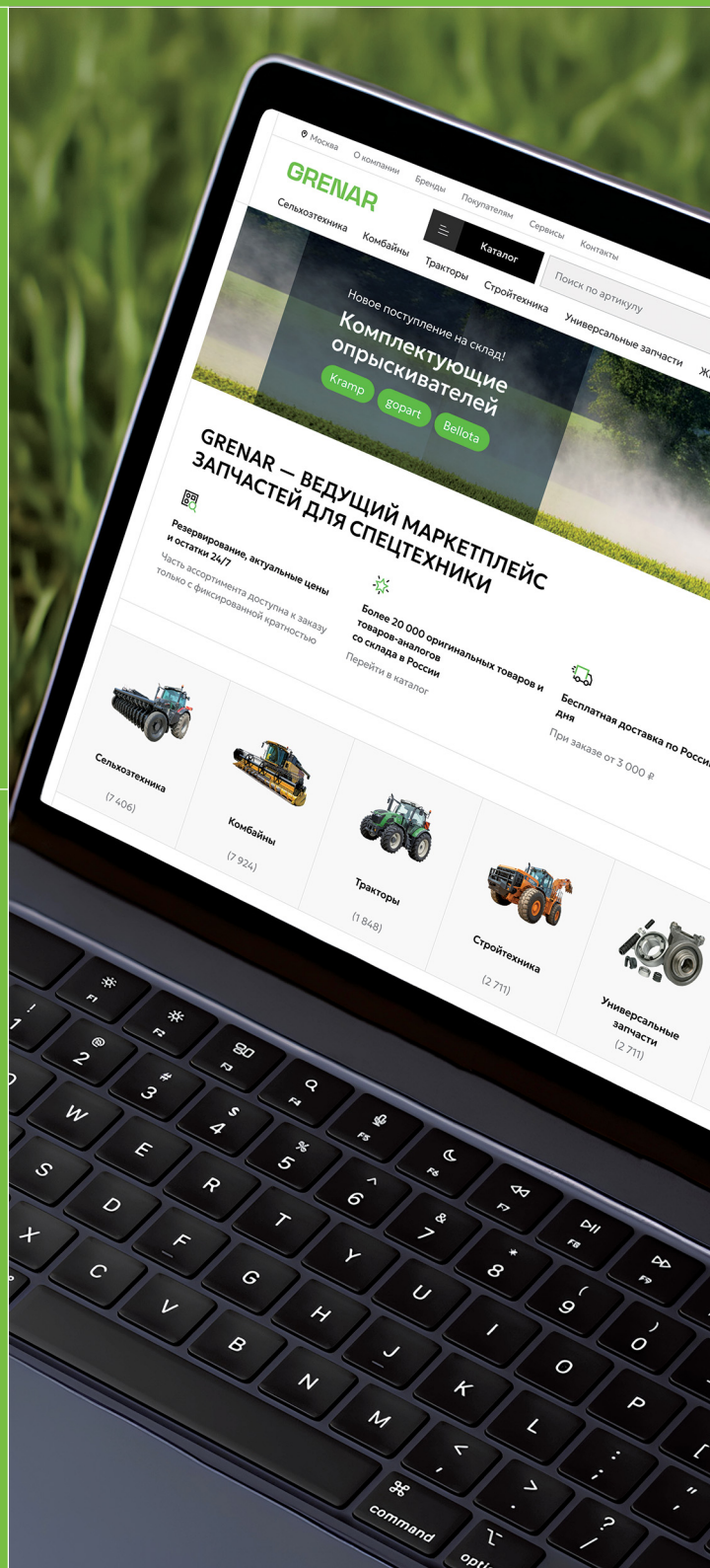
97% NPS

индекс потребительской
лояльности

40+

мерчантов уже продают
на grenar.ru

ПРОСТОЕ ПОДКЛЮЧЕНИЕ, ЭДО
ПОДКЛЮЧИТЬСЯ →



АВТОБИЗНЕС: ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ НАД КРАСНЫМ ОКЕАНОМ

Впечатления от уровня аналитики и спикеров ForAuto-2026 самые позитивные. А вот впечатления от самих цифровых трендов и экспертных мнений – ниже нуля. Причина чисто практическая. Игроки автобизнес-пространства посещают профессиональные форумы в поисках «голубого океана» – зон потенциального роста в удачных для себя условиях. Увы, форум ясно показал, что площадь таких зон сокращается...

За три дня до нападения на Иран, 25 февраля, состоялся в Москве форум ForAuto от «Автостат». Он собрал семь сотен активных участников российского автобизнеса – на кроме мирного времени, когда прогнозы и оценки казались более стабильными, глобальными и долгосрочными... А, например, риск нового «чип-кризиса» вовсе не виделся на горизонте. Впрочем, даже тогда зона комтранса смотре-

лась тревожно, зона легковой техники – чуть лучше, но без очевидного позитивного прогноза, зато с четким пониманием слома привычной бизнес-схемы. А зона сервиса и запчастей уже попала в мощнейшую воронку перемен... И это ведь только начало.

Самые общие цифры и тренды

Базовые цифры – 2025 окрашены красным: –16% по про-

дажам новой легковой техники, –54% – тяжелой грузовой при среднем уровне в –19% по рынку продаж. Траурно-красным смотрится импорт, что не удивительно при новой политике утильсборов и нацеленности на внутреннее производство: –59% среднее, –90% по ввозу тяжелых грузовиков.

От цифр – к тенденциям, и здесь можно найти некоторый позитив: интересная динамика по производству и сборке

внутри страны уже заметна, в том же 2025 году производство всех видов в РФ –1% в легковых и –37% в тяжелых грузовых авто; наконец-то начали активно «худеть» складские запасы техники, нависавшие над продажами последние полтора года; стабилизировалось предложение внутри брендов-лидеров, практически у каждого появилась флагманская модель с весомой долей в продажах.



Продажи транспортных средств

по сегментам, нарастающий итог, новые, тысяч штук

2025 год

-19%
динамика к апгг

		12М '24	12М '25	12М '25/24
PC	легковые автомобили	1 571,2	1 326,0	-16%
LCV	лёгкие коммерческие	112,1	87,6	-22%
MCV	средние грузовые	22,1	12,3	-44%
HCV	тяжёлые грузовые	102,0	46,9	-54%
BUS	автобусы	19,4	12,9	-34%
ИТОГО		1 826,8	1 485,7	-19%

По результатам 2025 года общие продажи всех типов транспортных средств упали на 21%.

Все сегменты показали падение. Самое большое падение продемонстрировали сегменты тяжёлых грузовиков (-54%), средних грузовиков (-44%) и автобусов (-34%).

Источник: АВТОСТАТ

www.autostat.ru

КРАНЫ-МАНИПУЛЯТОРЫ



ЭВАКУАТОРЫ И АВТОВОЗЫ



АВТОГИДРОПОДЪЁМНИКИ



САМОСВАЛЫ



РЕКЛАМА

ПРИГЛАШАЕМ НА ВЫСТАВКУ! **COMVEH 26-29 мая**

Москва, Крокус-Экспо, павильон 3, зал 15, стенд 15-120



А это предполагает понимание рынка с профи-стороны и достаточную осведомленность со стороны клиента; хотя в дилерском поле продолжается ротация брендов в портфелях, число собственников и дилерских центров стабильно и даже склонно к росту.

Вне позитива тренды можно перечислять долго, но смысл есть обратить внимание на относительно свежий и тревожный, озвученный «Автостат» как итог общего с Драйв.ру исследования: потенциальные покупатели в сетевом опросе, где обычно оптимизм и беззаботность самые высокие, не оптимистичны и не беззаботны. При нынешних ценах автомобиль конкурирует с недвижимостью... и эту конкуренцию проигрывает, поэтому более двух третей опрошенных вовсе не видят для себя возможности и смысла рассматривать покупку новой техники – согласны дальше ездить на нынешней, находя тому разные обоснования. Кстати, один из спикеров дня привел данные о росте срока нахождения у первого собственника некоторых «классических» брендов премиальных авто – до 8–9 лет.

Не первый раз с начала года был вброшен в обсуждение вопрос о «правильном» для России размере рынка новых автомобилей. Алексей Подщеколдин, РОАД, указал планку в 3+ млн, и это чисто математический ответ на вопрос о том, как прекратить старение парка.

Практически добиться этой «математики» очень сложно. Сергей Целиков даже сделал специальный доклад-реплику... или доклад-вопрос: можно ли вырастить рынок, из которого убраны и бюджетный сегмент, и средний ценовой, извне и почти насильно заместить сплошным и однотипным массивом псевдо-SUV китайского производства? Почти все они переднеприводные, дорогие и – штампованно однородные по моторам, опциям, псевдополезной гаджетизации. Их цена в пересчете на «условные единицы»кратно выше, чем на родине в Китае, и заметно выше, чем у аналогов по свойствам – на рынке США (говорилось о сумме, аналогичной 35–38 тыс. долл.). И это при обнулении предложения практических и простых, надежных и утилитарных «лошадок» И-класса,

обычно седанов типа Solaris, Rio, Polo, Focus и т.д., каждый водитель страны может продолжить перечисление по своей памяти, своему вполне позитивному опыту за рулем и в автосервисе.

Схлопывание ниши не только вынудило ее клиентуру покинуть сегмент новых авто, но и свело в минимум конкуренцию для ВАЗ, что не могло не сказаться на цене. Что особенно иронично – в финале первой сессии новый «Москвич» заявил о показе свежей линейки М – не седан, не бюджет. Вектор как раз нацелен в премиум.

Тренды макроэкономики

Авторынок – «на траектории замедления», по определению Юрия Тулинова, «Т-банк», регулярно дающего утренний краткий обзор глазами финансиста. На сей раз главным утренним спикером стал Александр Морозов, Центробанк. Он обнадежил: результаты прошлого года «чуть лучше, чем прошлый раз обсуждали», сам прогноз ЦБ «хорошо попал» в реальность динамики ВВП и инфляции. Далее на 2026 год ожидается рост 0,5–1,5%, и придется

он в основном на финал года. Экономика сейчас, по оценкам аналитиков ЦБ, в нижней точке глассады, далее – подъем, который будет сложным и потребует контроля траектории. Это, по сути, продолжение жесткой денежно-кредитной политики.

Зал сложно принял такие тезисы, особенно утверждение, что и сейчас ситуация складывается нормально у всех, кто не брал лишнего в кредит, оперировал своим капиталом. Слайд ЦБ проиллюстрировал – у четверти предприятий по отчетности нет процентных расходов, они «финансируются органическим путем» – через прибыль, средства собственников, долевой капитал. При штатном развитии впереди – постепенное снижение ставки.

На стыке макро- и микроэкономики оказалась сессия автодилеров. Резюме можно свести к сказанному Алексеем Подщеколдиным: картина по рынку разная и зависит от уровня закредитованности бизнеса; в тяжелом положении комтранс... и дно, кажется, еще не нащупано. Все сложно в смысле рентабельности: менее 10 брендов из массы

Импорт транспортных средств

по сегментам, нарастающий итог, новые, тысяч штук

2025 год



		12М '24	12М '25	25/24
PC	легковые автомобили	924,6	396,2	-57%
LCV	легкие коммерческие	12,1	7,5	-38%
MCV	средние грузовые	0,9	0,3	-70%
HCV	тяжёлые грузовые	75,2	7,7	-90%
BUS	автобусы	4,3	1,5	-64%
ИТОГО		1 017,1	413,2	-59%

-59%
динамика к аппг

По результатам 12 месяцев 2025 года импорт всех типов транспортных средств сократился на 59%.

Падение показали все сегменты.

Больше всего падение коснулось сегмента тяжёлых грузовиков (HCV): -90%.

Источник: АВТОСТАТ

www.autostat.ru



5 ЛЕТ ГАРАНТИИ

Новый стандарт
надёжности

С 1 апреля 2026 года
на всю продукцию MARSHALL
действует расширенная
гарантия – 5 лет
с момента покупки!

Подробнее о гарантийной
политике:



приуспевающих в рынке РФ позволяют дилеру формировать продажи, достаточные по объему и системности, дающие загрузку сервису. Заметен рост потребительского экстремизма. В 2026 году для дилеров позитив – это сокращение избытка на складах, а негатив – неослабевающий накал ценовых войн. Итог – «первая половина года будет сложной, вторая – непонятной».

Е-сom – океан, но уже не голубой

ИИ, Е-сom – привычные уже надежды последних лет, обещающие рост доли, рост объема и охвата, рост эффективности. В 2026 году, кажется, рынок пробует снять розовые очки. Речь не об отказе от новых инструментов, конечно. Скорее о тесноте на рынке их применения, о завершении этапа простого количественного роста. О конкуренции всех типов. О росте издержек и больших переменах как для бизнеса разных уровней системы дистрибуции, так и для конечного клиента. Тезисно – что было сказано в разных сессиях. Конечно, здесь не все моменты, но и перечисленное, хочется верить, подгрузит мысли.

Сессия «Комтранс»

Сергей Пушкарев,
«Автостат»

ЛСВ легче всего прошли 2025 год, а самые буреаки достались тяжелым. Тут интереснее график динамики с 2019 года, падение и взлет в 2021-м с интенсивным развитием е-торговли. И далее горки тотальной нестабильности – ковид, СВО, перестройка экономики. Ситуация на внешнем поле ярко проецируется в комтранс.

Теперь рынок пробега. С 2019 года 400 тыс. пробега в год было нормой. И падения почти не случилось. Причем самый продаваемый год нельзя выделить, равномерное распределение по предложениям. Рынок сохранил стабильность.

Средний тоннаж – те же «горки», та же нестабильность. Но выражена чуть более плавно, зато в 2025 году – критическое падение! Средний тоннаж не так драматично вовлечен в «китайское нашествие» – и все же пострадал критически. Сейчас на этой сцене новый актер – КАМАЗ, и он все более уверенно работает, причем в дуэте с «Джак». Б/у – в 2023

году случилось падение в подержанных, а вот далее относительно ровно. Причем нет ярко выделенного года предложения – техника с 16-го по 25-й год выпуска есть в наличии.

Тяжелая техника – провал 54% в 2025-м. Падение идет с 2024 года, и нет понимания прогноза... Нестабильность максимальная – взлет 82% тоже вне рамок. Рынок вышел из равновесия.

Седельные тягачи, спецтехника и самосвалы – три лидера. В целом по сегменту КАМАЗ вернул лидерство в 2025-м, это – без учета техники для СВО. Пробег – особенная картинка. Почти 20 тыс. грузовиков продано в прошлые годы таких, которые по сути – новые. Это лизинговый возврат, и ситуация остается сложной, стоки есть и не исчерпаны. Далее нам предлагаются выдержки из официальных документов, в том числе прогнозных по экономике: ВВП продолжит расти, пусть и темпами пониже. Государство нацелено на развитие внутреннего спроса инвестиционного и потребительского. С другой стороны, зайдём – а что на рынках, где нужен транспорт и его работа? Ры-

нок розницы – падение с 2024-го резкое. Е-коммерс – с 2024 года тренд роста сломан и началось падение, пункты выдачи ранее открывались в селах и малых поселках, и территория заполнилась – все. Итог: нет явных причин для роста рынка в 2026-м. Горизонталь – база прогноза, и то не пессимистичного. Смотрим рынки смежные и рыночные факторы – перевозки (рост, пусть и плавный), надо обновлять парк? Темп роста ВВП – нет понимания знака в прогнозе, если менее 1% – по сути, ждем снижения, а если 1,5% – можно надеяться? Производство техники: оно росло на фоне неконтролируемого импорта, ситуация усугублялась. Так что надежды мало... но «Автостат» предложил оставить ее в среднем тоннаже, где средний возраст 25+ лет – реплика РОАД. Тяжелая техника: есть небольшая долька оптимизма в одной из веток прогноза. В целом Пушкарев назвал его «позитивно-негативным».

Сергей Блинов,
макроэкономист и эксперт

Мировой рынок ожидается +12%, рост ожидается всюду, не только в Китае. Теперь

Производство транспортных средств

по сегментам, нарастающий итог, тысяч штук

АВТОСТАТ
АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО

2025 год

		12М '24	12М '25	25/24
РС	легковые автомобили	807,6	799,6	-1%
LCV	легкие коммерческие	143,8	101,4	-29%
MCV	средние грузовые	42,7	19,3	-55%
HCV	тяжёлые грузовые	64,5	40,6	-37%
BUS	автобусы	15,0	11,6	-23%
ИТОГО		1 073,6	972,4	-9%

-9%
динамика к аппг

По результатам 12 месяцев 2025 года производство всех типов транспортных средств составило более 972 тысячи единиц.

Все сегменты показали падение. Сегмент средних грузовиков пострадал более всего. Падение в сегменте MCV составило 55%.

Источник: АВТОСТАТ

www.autostat.ru



ДЛЯ ТЕХ, КТО В ПУТИ



АВТОЛАМПЫ ГОДА



УВЕРЕННОСТЬ НА ДОРОГЕ

Маяк аварийной остановки МАЯК

Мы создали новую товарную категорию
«Светодиодные сигнальные устройства аварийной остановки»

2025-й – почти весь мир падал, мы глубже прочих. Январь 2026-го – растет, гипотеза подтверждается (пока в основном усилиями Китая). 60% мирового грузового производства – Китай. Россия – рынок в 2025-м упал на 49% (другие рамки тоннажа от 14 тонн), и причина – не ставка ЦБ! Есть график роста ставки – он не следовал за ЦБ. 2022–2023 годы – при высокой ставке рынок рос, ставил рекорды! Ставка 16% уже в 2023 году не мешала оптимизму. Сейчас ставка ниже зоны того оптимизма... и где же оптимисты-2026? А дело в экономике. Есть прямая зависимость ВВП и рынка грузовиков – там изменение на проценты, тут – на десятки. И для начала падения рынка грузовиков достаточно замедления темпов роста ВВП, а не падения его. Сейчас именно такая ситуация – рост ВВП в 2025-м +1%, но динамика отрицательная, падение с 4–5 до 1%. Прогнозы эксперта в начале 2025-го выше были, 90–98 тыс. Потому, что замедление ВВП оказалось сильнее прогнозного. На чем основывался прогноз динамики ВВП? На динамике реальной денежной массы. Увы, «ЦБ выступил не суперменом, а злодеем, сокра-

щая в кризис денежную массу, так же было в 1998 году».

Что в 2026-м? Январь – худший с января 2017 года. Ничего в феврале тоже хорошего нет, мы внизу рынка, в самом низу за его историю. Это дно или снизу постучат? Пока нет ответа, но спикер полагает – может, уже дно. Точку максимальной динамики падения рынок прошел в июне 2025-го. Когда же рост? Обычно при замедлении ВВП рынок грузовиков идет к «осевому» значению, а сейчас – упал ниже. Темп замедления слишком уж яркий по ВВП был. При стабилизации динамики ВВП рынок грузовиков стремится опять же к осевой. Так чего ждать? Предельно разной ситуации: ВВП продолжит падать – грузовики рухнут! ВВП даст +1% – будем медленно ползти к базовому спросу, а вдруг ВВП даст 5–6% – грузовики вылетят на 70–80 тыс. за год и далее рванут ставить позитивный рекорд опять. Многие уточняют реальная денежная масса – она сокращается и давит оптимизм. Но есть ряд «желтых светофоров», готовящих рынок к росту, – мы миновали зону максимальной динамики падения продаж – остается надежда на рост в марте-мае.

Сергей Цытин,
«Стратегия дела»

Предлагает разделить рынок на четыре сегмента, чтобы отсепарировать коммунальный сектор, как нерыночный. Региональная динамика – спикер ее отслеживает, учитывая ряд компаний, специализирующихся на логистике. Сегмент газовых грузовиков – очень маленький, но тоже показателен: мало клиентов и каждый может перевернуть картину.

Перевозки по грузообороту растут неплохими темпами – тонны упали, а км +4% дают. Возят чуть меньше, но расстояние больше. Динамика 2026-го пока неясна, она снижается. Но есть условный позитив – ж/д не справляется, падать сильно у автотранспорта не получится. В транспорте не инфляция стала причиной проблем, а смена модели – инвестиционная ушла полностью. Операционная модель нужна и невозможна без роста ставки (транспортной, это не про ЦБ).

Последние восемь месяцев 2025-го перевозчики не жаловались, они учатся зарабатывать. Но эффект разворота на восток исчерпан, нужны новые факторы.

Что сейчас и дальше? Смотрим по состоянию отраслей – потребителей транспортной работы. Тревожная зона – торговля. Это она в 2024–2025-м закупала технику – «Магнит», Х5, «Лента», WB, Ozon, потому что сами решили возить, выдвигая с рынка транспортные компании, – свой банк у них, высокая цифровизация процессов. И так, они уже взяли с рынка лучшие заказы. И логика их – не заработать на транспорте, а оптимизировать свои расходы. Как это далее повлияет на отрасль – большой вопрос...

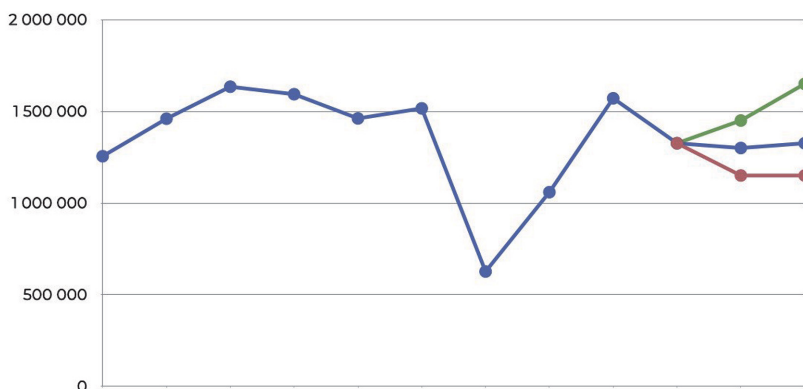
Деловая активность отраслей-потребителей дает позитив – январь там был хороший.

Теперь – прогноз на основе потребности, от грузооборота грубо... и получаем 7,8 тыс. тягачей в потребности. Вторая проблема года – мы в финале семилетнего цикла, что предполагает рост продаж... но попозже.

Самосвалы – там все сложнее. Цикл выявлен 11-летний, но его еще надо долго проверять для надежности. Если же принять его как верный – то мы снова в точке минимума. Самосвалы 2022–2023-го – это новые регионы, всплеск

К вопросу о прогнозе авторынка

период
2026-2027



Если на рынок вернуть «потерянный сегмент», то даже при текущем платежеспособном спросе, рынок может вырасти на 150-200 тысяч в год



www.autostat.ru

аналитическое агентство

АВТОСТАТ

огромный. Что дальше? Неопределенность. И очень большая. А теперь – почему «все это» не работает? Потому, что нужны стохастические не-детерминированные модели. Строить их крайне сложно и дорого – «один не справлюсь».

Слишком много факторов неопределенности. И худшее – в государстве отсутствует стратегия развития отрасли.

Дискуссия

Олег Марков, СТТ

2025-й нас испытал на прочность, 2026-й испытает на зрелость. Впереди – борьба за кошельки эксплуатантов. Гонка объемов в прошлом. 2025-й – меры господдержки были, но внесли дестабилизацию, не будучи привязанными к реальности рынка. Год отмечен структурными перестройками рынка. В LCV сменился с 2019-го почти весь топ-30, он был 19% продаж в 2019 году – и вырос двух- и болеекратно. В седельных тягачах топ-30 дают полрынка сейчас. И

стратегия СТТ – не ждать, а самим идти к таким клиентам. Эти компании умеют считать и добиваться результата. Так что продавать эффективно – значит хорошо считать экономику клиента! Еще одна особенность нового времени – мультибрендовость дилера. У каждого восемь и более брендов (было менее четырех лет десять назад) – превращаются в супермаркеты брендов и продуктов. Ответ бренда – запуск своей платформы коммуникации, ускорение общения и отклика. Расширение выбора, развитие зоны спецтехники – для дилера это поддержка склада и донастройки техники. Для клиента конечного – превращение бренда в систему «одно окно» – все вопросы решаются в одном адресе, продается ему полная техническая готовность техники. Предиктивная диагностика и динамические сроки межсервиса. 2026-й – стабилизация, роста не ждем сейчас.

Юрий Сугак, Институт развития транспорта

Тарифы – был рост в 2025-м, но по отношению к дну того же года. Сейчас рост «доковылял» до уровня 2024-го, что не перекрывает свежей инфляции: транспортники выжившие еще дышат, но не рассматривают обновление парка: стройка падала, субсидирование падало – было сложно. Перевозчики – проблемы у обеих моделей, операционная тоже не спасает... Новой стабильной модели роста пока что нет. Тенденции: маркетплейсы стали игроками в логистике, причем с иными целями (оптимизация затрат, а не прибыль); долгосрочные контракты разрушались в пользу короткого срока – это еще давление на перевозчика; конкуренция новой и изъятной техники – частичная. Что впереди? С III квартала пойдет распродажа новой техники со стоков. IV квартал может показать продажи нового импорта или новой локализованной продукции. Продажи 2026-го? Роста ждем в 2027-м, но мало – нет эффективной модели в рынке.

Средний тоннаж, Максим Шишко

Год переходный, будут всплески и неопределенность. Ничего не будет расти. Разве легкий комтранс. Цена новой техники вынуждена расти неравномерно по мере спроса и баланса.

Шинная сессия

Екатерина Гусева, «Кордиант»

Время не просто кризиса – это тектонические сдвиги. Знание марки в этом году впервые не на первом месте по замерам команды спикера – и это знаково, это индикатор больших перемен в сознании конечного клиента. С 2024 года – в составе холдинга «Северсталь». «Кордиант» – второй по производственным мощностям. Свой центр разработок. Новые активы – Омск и Ярославль старые + добавились предприятия бывшие «Континенталь» (Калуга) и бывшие «Бриджстоун» (Ульяновск). Дополнение –

КДМ ЗАВОД КДМ
основан в 1911 году

РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ КОММУНАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

ЭД405В1
на базе КАМАЗ 6520

ЭД244Б
на базе МАЗ 6312

ЭД270
на базе Валдай 12

90
МОДИФИКАЦИЙ
КДМ
И МУСОРОВОЗОВ

30
МОДИФИКАЦИЙ
НАВЕСНОГО
ОБОРУДОВАНИЯ

24/7
СЕРВИСНАЯ
ТЕХНИЧЕСКАЯ
ПОДДЕРЖКА

РЕКЛАМА

это возможности в сегменте премиум, и не только продуктовые, но и в смысле разработок. К тому же это развитие мультикультурности – новые идеи, практики, обмены технологические и управленческие. Еще один актив группы – свечи из Энгельса. Шинный рынок завязан на авто – так что, когда падают там продажи, они падают и здесь, начиная с поставки на конвейер и далее первая закупка зимнего комплекта. Загрузка производства 50%. Отрасль исторически ориентирована на экспорт – переключиться сложно (время, связи, исследования локальных условий). И все же экспорт дал свою долю. Импорт несколько снижается, но «это обманчиво» – в 2024-м был аномальный рост. В 2025-м тоже был рост, и только сейчас нормализация началась. Импорт – хорошо для потребителя? Он имеет выбор, премиальные клиенты особенно его любят... но имеем иллюзию выбора на деле – 75% идет из Китая, и марки странские – «карусель обновления наименований», более 80 в 2024-м... Что же, оставшиеся 25% – «хороший» импорт? Южная Корея – да, спасибо им. Беларусь – тоже. И есть 1 млн прочих шин, где есть мировые бренды... но это капля

в море. Розница снизилась, но менее опта (разница – накопленный запас). Идет к тому же более острое управление оборотным капиталом. Шины – не товар первой необходимости, и даже бизнес тут решил экономить. Где проблемы? Ставка ЦБ – шины и покупают в кредит (дорого), и сами деньги для покупки берут с депозита. А еще подгадила весна без нормальной сезонности, такая же осень 2025-го. 2026-й – нет ожидаемых кардинальных перемен и роста. Будет реализован отложенный спрос, да. Подрастет роль локальных производителей. И хочется верить, что ноубренд-анархия закончится. Еще один большой тренд – рост онлайн-торговли и через традиционные e-магазины, и через маркетплейсы. Стоит понимать, что шину купил – шину поставил (на сервисе!) – и тут нет пока правил... а они нужны. Внутри онлайн все непросто и не всегда прозрачно. И все же категория растет, в нее вкладывается e-коммерс. Пришло время строить модели сотрудничества и создания правил игры.

Станислав Згурский,
«Север Авто»

Есть не только политические и экономические изменения. Меняется картина потре-

бления. Это дали автономное управление и холодильники, которые сами заказывают продукты. Мы же «застреваем» в прошлом, где все было иначе. Кто знает, куда поедут менять шины автономные авто? Определенно, меняются товаропроводящие цепочки. Маркетплейсы – не конечный итог будущего. А зона трансфера практик. Смотрим пример: магазинчик в райцентре. Открытие пункта выдачи отнимает у него 50% продаж шин, и он умирает... А менять и хранить?

Технологические изменения повлияют на всех – потребителя, цепочки продаж... Мы увидим «сокрушительные изменения». Парк авто останется, но сервис будет иным. Резюме – надо объединяться! Тренды в 2025-м уже есть – снижение потребительской способности и ответно выход шинных игроков из бизнеса и профицитный рынок, который давит. В 2026-м «хочется добавить позитива» – ждать восстановления отчасти покупательной способности, некоторого сокращения депозитов (не вполне сбываются пока эти два плюса), но есть приход года масс-замены шин, и будет, скорее всего, стабилизация крупнейших игроков. Сам рынок станет несколько более сбалансированным. Но-

вые авто – это 17+ диаметры шин. В целом же средний размер растет медленно. И главная угроза – маркетплейсы. 5,5% – в 2023-м там, в 2025-м – 35% по зимним и 30% в целом. А планы – 60–65% всей вторички хотят забрать. «Вдоль границы Китая каждый торговец в малом городке готов привезти 100 тыс. шин странного бренда хоть завтра и торговать ими».

Шинная индустрия,
Дмитрий Сидякин

Рынок будет сложным. В регионах цена на услуги шиномонтажа может взлететь из-за выхода из бизнеса специализированных точек. Между тем новые китайские авто имеют в первой комплектации мировые шинные бренды-топы, с ними будет особенно много сложностей, и масла, на которых экономить не стоит.

Снова перечисление факторов, влияющих на рынок: инфляция, ставка ЦБ, маркировка ЧЗ. Следующий блок факторов – новые подходы, техноконкуренция, смена каналов, ассортимент под рынок и под технологии. 61 трлн руб. – оборот розницы в 2025-м. Эту сумму превысили депозиты на счетах, где 71 трлн... которые рано или поздно выплеснутся в рынок. Прогноз на 2026-й.



Банк России

Обновленный среднесрочный прогноз Банка России (13.02.2026)

Основные параметры прогноза Банка России в рамках базового сценария, прирост в % к предыдущему году, если не указано иное

	2025 (факт / оценка)	2026	2027	2028
Инфляция, в %, декабрь к декабрю предыдущего года	5,6	4,5–5,5	4,0	4,0
Инфляция, в среднем за год, в % к предыдущему году	8,7	5,1–5,6	4,0	4,0
Ключевая ставка, в среднем за год, в % годовых	19,2	13,5–14,5 ¹	8,0–9,0	7,5–8,5
Валовой внутренний продукт	1,0	0,5–1,5	1,5–2,5	1,5–2,5
– в %, IV квартал к IV кварталу предыдущего года	0,5 ²	1,0–2,0	1,5–2,5	1,5–2,5
Цена нефти для налогообложения, в среднем за год, долл. США за баррель	56	45	50	55

¹ С учетом того, что с 1 января по 15 февраля 2026 года средняя ключевая ставка равна 16,0%, с 16 февраля до конца 2026 года средняя ключевая ставка прогнозируется в диапазоне 13,1–14,3%. Дополнительная информация о формате прогноза ключевой ставки представлена в методологическом комментарии [http://cbr.ru/Content/Document/File/120322/comment_20210422.pdf].

Источник: Банк России.

СТО ЕХРО

ВАШ КЛЮЧ К УСПЕХУ

Международная выставка запчастей,
послепродажного обслуживания
и сервиса

26–29 мая 2026

Москва, Крокус Экспо



cto-expo.ru

Принять участие



Разделы выставки:

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

Организатор

SIGMA
XPO

Соорганизатор

AUTOCOM
АССОЦИАЦИЯ ПОСТАВЩИКОВ
АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр



КИТАЙСКИЕ ТЯГАЧИ 4X2: ЗАМЕНЯТ ЛИ «ЕВРОПУ»?



Бурный рост продаж новых тяжелых грузовиков производства КНР прошлых лет в 2025-м сменился падением. Снизались повышение утилизационного сбора, высокая ключевая ставка Центробанка, отзыв ОТТС по ряду моделей, долгие сроки поставки запчастей. На ситуацию повлияли давление стоков, конкуренция рынка подержанной техники и определенные проблемы с сервисом.

За 11 месяцев доля большегрузов из КНР на российском рынке год к году упала с 70 до 53%, а реализация снизилась на 66,5%, до 22 320 ед. Тем не менее после ухода европейских марок техника made in China пользуется спросом у российских перевозчиков. Вопрос в том, смогут ли те же магистральные тягачи 4x2 заменить европейские аналоги.

Александр Николаев



Бизнес наперенор кризису

Тревожные нотки, характеризующие состояние российского рынка, прозвучали задолго до подведения годовых итогов. За 11 месяцев 2025 года продажи грузовиков полной массой свыше 16 т (HCV) в РФ сократились до 41 840 ед. (-56%), а китайских – до 22 320 ед. (-66,5%). По итогам года бывший лидер рынка Sitrak уступил первое место КАМАЗу, а его доля снизилась с 19,04 до 16,37%. С января по ноябрь включительно сбыт российских грузовиков просел до 15 050 ед. (-21%), белорусских – до 3000 ед. (-37%).

По данным «АВТОСТАТА», на рынке HCV более половины всех продаж (52,2%) пришлось на китайские модели. Российские марки заняли 37,1% всех объемов сбыта. За весь год тройка лидирующих брендов КНР (Sitrak, Shacman, FAW) совокупно заняла 35,8% объемов сбыта. За это же время доля продаж российской техники увеличилась на 16 процентных пунктов, а белорусской – на два, до 7%. Львиная доля клиентского спроса пришлось на грузовики полной массой 18–24 т (32,9%).

Величины 25,2% достигли отгрузки в сегменте свыше 32 т. Очень близко к этой категории расположились транспортные средства допустимой массой 24–32 т: 24,3%, или 11,4 тыс. ед.

Исходя из сложившихся тенденций и реалий, эксперты пророчат продажи HCV в сезоне-2026 в объеме 38–56 тыс. ед. Правда, прогнозы – это не анонсы, а предположения, и на переменчивом рынке попасть в яблочко нереально. Например, в марте 2026 года продажи новых HCV в России снизились до 3641 ед. (-7,1%), а по итогам января – марта обвал остался внушительным: до 8900 ед. (-29,9%). Рынок новой техники, как гири на ногах, сдерживает большое количество изъятых лизинговых тягачей. В большинстве своем это свежие модели с небольшим пробегом и по более низкой цене. С другой стороны, никуда не делся отложенный спрос. На основе анализа рынка поставщики намерены реализовать в РФ до конца 2026 года 8 тыс. тяжелых грузовиков Sitrak. У других брендов планы скромнее, но сдаваться никто не собирается!

САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ КИТАЙСКИЕ ГРУЗОВИКИ В 2025 ГОДУ ПО МАРКАМ В ТОП-10

1. **Sitrak**: 7680 ед. (-60,5%, доля 16,37%).
2. **Shacman**: 4777 ед. (-69,6%, доля 10,18%).
3. **FAW**: 4324 ед. (-62,7%, доля 9,22%).
4. **HOWO**: 2251 ед. (-62,2%, доля 4,8%).
5. **Sany**: 1396 ед. (-43,8%, доля 2,98%).
6. **Dongfeng**: 1332 ед. (-83,9%, доля 2,84%).
7. **JAC**: 677 ед. (-39,2%, доля 1,44%).

САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ КИТАЙСКИЕ ГРУЗОВИКИ В 2025 ГОДУ ПО МОДЕЛЯМ В ТОП-10

1. **Sitrak C7H**: 7674 ед. (-60,4%, доля 16,36%).
2. **FAW J6**: 1886 ед. (-33,8%, доля 4,02%).
3. **Shacman SX3318**: 1329 ед. (-67,5%, доля 2,83%).
4. **Shacman SX4188**: 1246 ед. (-52,6%, доля 2,665%).
5. **FAW CA3250**: 1107 ед. (-55,4%, доля 2,36%).

Без стереотипов и предрассудков

Времена, когда китайские грузовики в России ругали по делу и огульно хаяли почему-то, прошли. Сегодня коммерческий транспорт из Поднебесной и выглядит достойно, и на перевозках показывает хорошую эффективность. За неимением машин из «Большой семерки», зачастую перевозчикам приходится делать ставку на китайские аналоги.

Много лет назад, в поставках первых партий, машины из КНР и правда оставляли желать лучшего. Быстро сгнивала электропроводка, тускнела и облезала краска, было много отказов и поломок. Эргономика и расход топлива, другие параметры не выдерживали никакого сравнения с «Европой», а порой и с техникой «Сделано в России». Теперь все это осталось в далеком прошлом. Современный «Китай» сегмента HCV производят в рамках международных стандартов, по передовым технологиям, на современном оборудовании. Нередко лучшие модели создают с применением импортных и локализованных комплектующих ведущих мировых брендов. Особенно это заметно по седельным тягачам 4x2 для магистральных грузоперевозок.

Какая марка и модель лучшая на доставке грузов по дальнемагистральным маршрутам, однозначного ответа нет. Его можно найти самостоятельно при сопоставлении ряда факторов: длины и особенностей маршрута, характера груза, технических характеристик транспорта, комплектации, стоимости владения и т.д. Станьте на время экспертами, а мы вам в этом поможем информацией!

«Русифицированный» Dongfeng GX DFH4180

Под занавес 2025 года, 29 декабря, Росстандарт снял ограничения на продажу нескольких китайских моделей HCV, и в том числе Dongfeng GX DFH4180, которую и рассмотрим.

Продажи модели в России стартовали в 2022 году, и до отзыва ОТТС летом прошлого года к ней успели привыкнуть. В основе достоинств – мощная силовая линия. В ней применяется 13-литровый, 6-цилиндровый турбонаддувный дизель Cummins ISZ520 (508 л.с., 2470 Нм). Вместе с ним работает роботизированная 12-ступенчатая коробка передач Eaton ECE12 AMT с электронным управлением и повышающей передачей (Overdrive). Сцепление однодисковое сухое Sachs C430 с пневмогидравлическим управлением. Главная передача одноступенчатая, гипоидная, с блокировкой межколесного дифференциала и передаточным числом 3.42. Тормозные механизмы всех колес дисковые, с EBS и ESP. Есть моторный тормоз-замедлитель, гидравлический трансмиссионный тормоз (замедлитель) фирмы Voith.

Флагман магистральной гаммы вписался в габариты 6260x2500x3864 мм. Он обладает колесной базой 3800 мм, передним свесом 1680 мм и задним свесом 980 мм. При снаряженной массе 8440 кг и полной 18 000 кг тягач рассчитан на работу в составе автопоезда массой до 44 000 кг. Мосты Dana Spicer с необслуживаемым ступичным модулем FAG созданы под нагрузку 7500 кг спереди и 12 500 кг сза-

ди. Передняя подвеска рессорная, задняя пневматическая, обе со стабилизаторами поперечной устойчивости.

Опорно-сцепное устройство Jost 50 с двухдвоймовым шкворнем установлено на высоте 1150 мм. На раме два алюминиевых топливных бака с запираемой крышкой: 800-литровый основной (с водительской стороны) и 350-литровый вспомогательный (справа). Бак мочевины вмещает 65 л.

Особый шик Dongfeng GX DFH4180 – комфортабельная двуспальная кабина с высокой крышей GX, на пневмоподвеске в четырех точках. Механизм подъема с электроприводом. Штатно установлены светодиодные (LED) фары с автоматическим управлением и датчиком света. Зеркала заднего вида с электроприводом и обогревом, есть тротуарное и бордюрное зеркала. Из опций доступны холодильник на 27 л под нижней спальную полкой, люк в крыше, автономный отопитель. За дополнительную плату можно заказать несколько систем: противоскольжения (ASR), стабилизации (ESC), слежения за разметкой (LDWS), предупреждения столкновения (FCWS), контроля давления в шинах (TPMS).

Межсервисный интервал у Dongfeng GX DFH4180 равен 60 тыс. км. Гарантия на технику, поставленную через дилерскую сеть «Восточный Ветер», составляет 12 месяцев на шасси и 24 месяца на силовую линию, в обоих случаях без ограничения пробега. «Длинной» гарантией охвачены: двигатель, КПП, главная передача, сцепление, карданная передача. Перевозчикам данная





модель интересна адаптацией к российским условиям эксплуатации, выверенной комплектацией, положительными отзывами коллег об эксплуатации. У бренда широкая дилерская сеть (48 авторизованных центров), хорошее наполнение складов запчастями, сбалансированная рыночная стоимость.

Sitrak C7H с «зимним пакетом»

Первое поколение седельного тягача Sitrak C7H (4x2) стали продавать в России еще в 2014 году. С апреля 2023-го по настоящее время дилеры предлагают «магистральники» второго поколения. Если ранний вариант был аналогом немецкого MAN TGA, то поздний представляет собой лицензионный аналог MAN TGS.

Сильные стороны модели: техническое наследие MAN, хорошая узнаваемость и репутация, достойная гарантийная поддержка. Тягач хорош для крупных монобрендовых парков, где на первый план выступают унификация, развитый сервис, высокий коэффициент технической готовности. В семи федеральных округах у бренда 386 станций технического обслуживания и 15 складов запчастей. По факту это оперативное обслуживание и ремонт практически в любом регионе.

Двигатель MC13.48-50 рабочим объемом 12 419 л.с. и мощностью 480 л.с. (при 1900 об/мин) создан на базе немецкого ди-

зеля MAN D26. Крутящий момент на ведущие колеса передает 12-ступенчатая роботизированная КПП ZF Traxon. Передняя подвеска – на параболических рессорах, с нагрузкой до 7000 кг, задняя – пневматическая, с нагрузкой до 13 000 кг. На обеих осях дисковые тормозные механизмы. Тормозная система EBS Wabco с ABS и ESC. Наружное освещение на светодиодах дополнено противотуманными фарами.

Настоящий бальзам для водителя – высокая кабина C7H-G с двумя спальными местами, созданная по лицензии MAN. Она установлена на пневмоподушки, оснащена электрическим насосом подъема и центральным замком с дистанционным управлением. Внутреннее убранство отличается продуманной организацией и комфортом. В соответствии с пожеланиями перевозчиков установлены электрические стеклоподъемники, кондиционер, холодильник и люк в крыше с электроприводом. Кресло водителя на пневмоподвеске снабжено подогревом и вентиляцией. В распоряжении дальнбойщика многофункциональный кожаный руль, сенсорный 6,2-дюймовый экран, USB, Bluetooth, видеорекамеры с четырех сторон.

Особый изыск – дополнительный «зимний пакет». Он включает две АКБ по 240 Ач, топливный фильтр Fleetguard с электронасосом и подогревом. В нем также автономный отопитель кабины мощностью

4 кВт, предпусковой подогреватель от 9 кВт (опция), электроподогрев зеркал заднего вида. Достойная комплектация для магистральных рейсов по России!

Согласно рекомендации производителя, межсервисный интервал для Sitrak C7H (4x2) установлен в 40 тыс. км, в отдельных случаях он может быть увеличен до 50 тыс. км. Гарантия в РФ составляет 24 месяца без ограничения по пробегу. В настоящее время она увеличена до 36 месяцев: 12 месяцев – общая гарантия без ограничения пробега, дополнительно 24 месяца – на двигатель, сцепление, коробку передач, приводные мосты (за исключением негарантированных деталей).

Заочный ронировщик: FAW J7

Продажи двухосного седельного тягача FAW J7 в России стартовали в апреле 2023 года. До него хорошо продавался FAW J6 (с июня 2013 г.). «Семерку» изначально создавали как достойную замену одноклассникам европейского производства.

Магистральный тягач J7 (4x2) производят на основной сборочной площадке FAW в г. Чанчунь. Его параметры изначально подобраны так, чтобы достойно выглядеть не только на фоне аналогов made in China, но и при сравнении с европейскими одноклассниками. Его прямые конкуренты: Dongfeng DFH4180, Sitrak C7H, Shacman X6000. Для России FAW J7

оснащают 550-сильным двигателем FAW CA6DM3-55E52 объемом 12 520 см³ с максимальным крутящим моментом 2300 Нм. В пару с ним ставят 12-ступенчатую коробку ZF Traхon 12TX2420TD с адаптивным автоматическим переключением и прямой высшей передачей. Передняя подвеска рессорная двухлистовая, с нагрузкой 7000 кг, задняя – пневматическая, на четырех баллонах, под нагрузку 13 000 кг. Штатно установлены регулируемый верхний аэродинамический спойлер и боковые обтекатели.

Тягач длиной 6825 мм, шириной 2490 мм (по кабине, без зеркал), высотой 3640 мм имеет колесную базу 3800 мм. Снаряженная масса FAW J7 достигает 8100 кг, полная – 18 000 кг. Система торможения базируется на компонентах Wabco и Knorr-Bremse с дисковыми механизмами всех колес. Для замедления без использования основных тормозов предусмотрен интардер ZF. Возимый запас топлива в двух баках – 1100 л (800 + 300 л). Межсервисный интервал FAW J7 составляет 60 тыс. км. Гарантия дистрибьютора – 12 месяцев или 60 тыс. км пробега.

Самое пристальное внимание уделено эргономике рабочего места водителя и комфорту двуспальной кабины с ровным полом и внутренней высотой 2000 мм. Оснащение подобрано в соответствии с потребностями дальнобойщиков. Это бесключевой пуск двигателя, многофункцио-

нальный руль, регулируемая по высоте и углу наклона рулевая колонка, водительское кресло Grammar с высокой спинкой на пневмоподвеске, с поясничным упором, функциями вентиляции и подогрева. Комплектация вобрала в себя климат-контроль, мультимедийную систему с сенсорным экраном диагональю 8 дюймов, цифровую приборную панель с тремя стилями изображения, центральный замок. На борту есть холодильник, люк в крыше, плотные шторы по периметру кабины. Оснащение магистрального тягача дополняют система контроля давления и температуры воздуха в шинах, три камеры кругового обзора и комплекс спутникового мониторинга. Возможна установка современных электронных ассистентов, часто используемых на магистральных тягачах. Богатое оснащение J7 объясняется просто: наряду с российским рынком FAW намерен выйти с ним и на европейский, а там конкурентно слабому продукту делать нечего.

Старый знакомый: Shacman X6000

Модель доступна перевозчикам России с 2021 года. Межсервисный интервал для Shacman X6000 (4x2) установлен в 30 тыс. км. Официальная гарантия завода-изготовителя – 12 месяцев или 50 тыс. км в зависимости от того, что наступит раньше. При этом гарантия распространяется только на автомобили, купленные у офи-

циального дилера Shacman. В 2026 году фирменными СТО бренда располагали 32 дилерских предприятия (в 2023-м их было более 50).

Серия X6000 вобрала в себя передовые разработки и инновации компании Shacman. В России ее позиционируют как эффективный инструмент транспортного бизнеса, располагающий новейшими системами безопасности и интеллектуальными электронными помощниками водителю. Автомобили комплектуют системами мониторинга и оптимизации перевозочного процесса. Производитель утверждает, что ее технологии и оборудование созданы на основе миллионов операционных данных и эксплуатации на 31 рынке.

Двухосный Shacman X6000 имеет длину 6825 мм, ширину 2490 мм, высоту 3640 мм и колесную базу 3800 мм. Минимальный дорожный просвет в 240 мм позволяет уверенно чувствовать себя при съездах на примыкания и проезде участков ремонта дорог. Передняя подвеска зависимая, на продольных полуэллиптических рессорах, со стабилизатором поперечной устойчивости. Задняя подвеска пневматическая, на четырех пневмобаллонах, с электронной системой управления ECAS. ССУ Jost 50 установлено на высоте 1150–1250 мм и допускает нагрузку в 12 700 кг. Конструкция допускает нагрузку 7300 кг на переднюю ось и 13 000 кг на заднюю.





Снаряженная масса тягача равна 7300 кг, полная – 20 000 кг. Полная масса буксируемого полуприцепа – 32 700 кг, автопоезда – 40 000 кг.

Седелный тягач Shacman X6000 (4x2) получил 6-цилиндровый рядный двигатель Weichai WP13.480E501 мощностью 480 л.с. при 2400 об/мин уровня Евро-5. В силовую линию включена и 12-ступенчатая роботизированная коробка передач ZF Traxon 12TX2420TD. На раму установлены два алюминиевых топливных бака объемом 980 и 500 л. Интеллектуальная тормозная система оснащена всеми помощниками, которые можно встретить и на европейских тягачах.

Флагманская модель получила высокую кабину с ровным полом внутренней высотой 2130 мм. Водительский «трон» на пневмоподвеске с подогревом, вентиляцией и 13 позициями корректировки, включая профиль спинки и боковой подпор. Пассажирское кресло с подлокотником. В переднюю панель встроены раскладывающийся столик. В распоряжении экипажа две спальные полки шириной 800 мм и багажное отделение вместимостью 1000 л. В изголовье нижней полки есть многокнопочный блок комфорта, регулируемый светильник и управление независимым отопителем. Под нижним местом встроены выдвижной вещевой ящик и холодильник объемом 20 л. Доступ к вещевому ящику предусмотрен с двух сторон. В базовом оснащении цифровая комбинация приборов, центральная консоль с 10-дюймовым сенсорным экраном для управления климатической системой и мультимедиа с поддержкой подключения флеш-накопителей.

Комфорт в кабине обеспечивают двухзонный климат-контроль с диапазоном от +31 до -18 °С и автономный отопитель

Webasto или Eberspaecher мощностью 4 кВт. Применена технология активного шумоподавления, снижающая шум до уровня не более 10 дБ. Система очистки воздуха превышает промышленные стандарты на 90%. В качестве опций доступны: люк с электроприводом в крыше, электрообогрев и электрорегулировка зеркал заднего вида, электроподъемник и электрическая подвеска кабины. Есть даже бесключевой доступ и пуск двигателя кнопкой «старт-стоп». В пуле китайской замены «Европы» неплохой вариант!

Дальнобойный Foton Auman EST

Линейка Foton Auman EST впервые представлена в России в 2017 году, а продажи седелных тягачей 4x2 стартовали весной 2018-го. Это продукт китайской компании Beiqi Foton Motor Ltd. и немецкого концерна Daimler Trucks. За прошедшие годы российские перевозчики хорошо изучили данную модель и охотно используют на магистральной доставке грузов вместо дорогой и теперь уже недоступной «Европы».

Сразу об эксклюзиве. Особенность модели в том, что для нее установлены разные межсервисные интервалы. Конкретное значение согласуется с официальным техническим центром в момент реализации автомобиля и отражается в сервисно-гарантийной книжке. Например, 45 тыс. км применяется при работе в составе автопоезда полной массой свыше 45 т, среднем расходе топлива больше 64 л/100 км, более 30% пробега на запыленных горных дорогах без асфальтового покрытия и в условиях Крайнего Севера. Интервал в 60 тыс. км считается стандартным и применяется в большинстве случаев. Макси-

мальные 90 тыс. км применимы только для автопоездов до 40 т, преимущественно эксплуатируемых в равнинной местности. Не менее 95% пробега должно приходиться на дороги с асфальтовым покрытием, при среднем расходе до 39 л/100 км, умеренном климате и применении топлива с содержанием серы не менее 500 ppm. Гарантия на Foton Auman определена в 36 месяцев без ограничения по пробегу.

При большом сходстве с китайскими одноклассниками на рынке РФ Foton Auman EST имеет несколько отличий. Например, его колесная база в 3600 мм на 200 мм короче многих конкурентов. Коробка передач, как и у них, – 12-ступенчатый «робот» ZF Traxon. А вот потенциал мощности двигателя чуть скромнее: 470 л.с. при 1800 об/мин. Зато это 11,8-литровый Cummins ISG12E5460 с приличным крутящим моментом в 2193 Нм при 1400 об/мин. При одинаковой полной массе в 18 000 кг снаряженная не самая маленькая – 8040 кг. Зато тягач габаритами 6055x2550x3900 мм способен буксировать оснащенный тормозами прицеп массой 38 000 кг и работать в составе автопоезда полной массой 56 000 кг.

У тягача дисковые тормоза с пневмоприводом, ABS и системой курсовой устойчивости (ESC/VSF). В наличии моторный тормоз-замедлитель. Подвеска по кругу зависимая, со стабилизаторами поперечной устойчивости. Передняя – рессорная, задняя – пневматическая, на четырех пневмоэлементах Contitech с интеллектуальным электронным управлением. В конструкции применяется задний мост MAN с межколесной блокировкой дифференциала. На раме установлены топливные баки суммарным объемом 840 л: 490 л слева и 350 л справа. У части конкурентов возимый резерв ДТ (а значит, и запас хода) больше.

Внутреннее пространство кабины организовано по устоявшейся логике магистральных рейсов. В базе регулируемая рулевая колонка, ключ зажигания с дистанционным управлением, сиденья на пневмоподвеске (водительское с подогревом), электрические стеклоподъемники. Штатно установлены круиз-контроль, люк с сеткой, аудиосистема с четырьмя динамиками, розетка питания 220 В и автономный отопитель.

Различную стоимость представленных «магистральников» сравнивать смысла нет: она периодически меняется. Обновляются условия финансирования. Дилеры и дистрибьюторы применяют сезонные скидки, акции и спецпредложения. Так что изначально важно определиться с предпочтением по марке и модели седелного тягача, максимально полно отвечающего специфике вашего бизнеса. А уж потом есть смысл поискать поставщика с наиболее выгодными условиями приобретения и сервисного сопровождения. Удачного вам выбора!



CityBus 2026

9-я российская автобусная выставка:
Автобусы для городских, пригородных
и междугородних маршрутов

29 сентября — 1 октября 2026
Москва, Main Stage



Проводится в рамках Российской
недели общественного транспорта
и городской мобильности

www.publictransportweek.ru

**ГЛАВНАЯ
СЦЕНА**

Реклама 12+

 citybus-expo.ru

ВНЕДОРОЖНОЕ ШАССИ 6X6: ЧЕГО ИЗВОЛИТЕ?





Строительство, лесозаготовка, горнодобывающая промышленность, нефтегазовая отрасль – далеко не полная сфера применения грузовых шасси со всеми ведущими колесами. Сложное специальное оборудование монтируют не только на дорогостоящие «сороконожки», но и на машины попроще. Сегодня в фокусе внимания – новые полноприводные шасси 6x6 отечественного и зарубежного производства, доступные на российском рынке.

Александр Трохачёв



Покорители «направлений»

У коммерческих транспортных средств с колесной формулой 6х6 есть много общего. Как правило, это односкатная ошиновка осей, «зубастая» внедорожная резина, высокий дорожный просвет. Здесь же узкая дневная кабина с низкой крышей (иногда с одним спальным местом), короткие свесы и ровная поверхность рамы по всей монтажной длине, топливные баки относительно небольшого объема.

За что их выбирают транспортники? За совокупность достоинств: повышенную грузоподъемность и равномерное распределение большой нагрузки, высокую проходимость и лучшую управляемость на бездорожье. «Шесть на шесть» ценят за надежность, универсальность применения и возможность эксплуатации в экстремальных климатических условиях. Обратной стороной медали являются более высокое потребление топлива, ограниченная маневренность, немаленькие эксплуатационные расходы на технические жидкости, ТО, шины и некоторые комплектующие.

На стоках российских импортеров еще встречаются новые европейские иномарки 6х6 периода 2023–2025 гг. выпуска. Однако в большинстве своем «европейцы» переключались в категорию транспортных средств б/у, имея на одометрах пробег в 100 тыс. км и более. Перевозчики нуждаются в таком транспорте, но не готовы переплачивать за бренд и играть в рулетку с обеспечением запчастями, сервисом и заводской гарантией. Занявшие по стоимости промежуточное положение между европейскими и российскими моделями шасси китайского производства устраивают не всех. Чаще их выбирают для монтажа крановых установок и дорогостоящего оборудования, в остальных случаях потребители голосуют рублем за шасси производства РФ и РБ.

Импортозамещенный БАЗ от АО «Романов»

Менее чем за неделю до наступления нового, 2026 года в промзоне Шушары Санкт-Петербургского автомобильного кластера началось производство тяжелых внедорожных шасси марки БАЗ. Его осуществ-

ляет АО «Романов» из состава концерна ВКО «Алмаз-Антей». Ранее на этой площадке вели крупноузловую сборку техники MAN и Scania. БАЗ входит в реестр российской продукции и реализует программу импортозамещения. Сегодня около 90% компонентной базы – это российские и белорусские узлы, агрегаты и комплектующие.

В продуктовой линейке 2026 года пять моделей габаритного грузового шасси полной массой 36 000 кг: S31A00, S32A00, S33A00, S34A00, S35A00. Каждая имеет независимую пружинную подвеску, снижающую потребление топлива и увеличивающую плавность хода на бездорожье. При колесной базе 3600, 3800, 4800 или 6050 мм разрешенная нагрузка на ось в 12 000 кг допускает монтаж десятков видов надстроек разных производителей, от самосвальных платформ до крановых и тяжелых буровых установок. Полная масса автопоезда достигает 110 000 кг! На данный момент в России нет аналогов ведущих габаритных мостов грузоподъемностью 12 000 кг: это оригинальная инженерная разработка специалистов АО «Романов».

Шасси комплектуют одним или двумя топливными баками объемом 400–700 л, барабанными тормозами, ABS, блоком управления системой контроля давления воздуха в шинах. Штатно идут подогреваемый бачок стеклоомывателя, предпусковой подогрев двигателя, проблесковые маячки на крыше. Возможности выбора характеризуют шины размерностью 16R20, 14R20, 395/85R20. Доступны пять типов кабин с тремя вариантами высоты, с одним или двумя спальными местами. Перевозчикам доступна короткая (дневная) кабина с низкой и стандартной крышей, длинная (ночная) с одним спальным местом, низкая и средней крышей. В топ-исполнение включена длинная (ночная) кабина с высокой крышей и двумя спальными местами. В базе спального места нет, а если требуется одно или два, то это является опцией и поставляется на заказ. На выбор предлагается семь цветов окраски. Передняя подвеска кабины рычажная, со стабилизатором, задняя – безрычажная пружинная, без стабилизатора. В любом исполнении кабины характеризуются

удобным входом, продуманной эргономикой, низким уровнем вибраций, хорошим уровнем оснащения и комфорта.

На борту применяются сиденья повышенной комфортности с электрообогревом на пневмоподвеске, регулируемая по вылету и углу наклона рулевая колонка, люк в крыше, центральный замок. Есть независимый отопитель, климат-контроль, электропривод и обогрев зеркал заднего вида, электрические стеклоподъемники, система ЭРА-ГЛОНАСС. Щиток приборов с электронным экраном. Мультимедийная система формата 2DIN снабжена сенсорным дисплеем. Проведена аудиоподготовка, встроены USB-входы для подключения и зарядки гаджетов. Возможна опция «Северный пакет», позволяющая уверенно эксплуатировать технику при 40-градусных морозах.

В распоряжении водителя шасси габаритами 6050–8510х2520х4000 мм, 11,12-литровый двигатель ЯМЗ-6531 Евро-5 мощностью 367 л.с. с максимальным крутящим

моментом 1800 Нм. В силовой линии также механическая 9-ступенчатая коробка передач ЯМЗ-1909 с демультипликатором и передаточным числом главной пары 5,833. В комплектации есть коробка отбора мощности и моторный тормоз-замедлитель. Гарантия завода составляет 24 месяца или 150 000 км – в зависимости от того, что наступит раньше.

Его Величество КАМАЗ

Непревзойденный хит продаж – модель 43118. В 2025 году, по данным агентства «АВТОСТАТ», было реализовано 3850 ед., что на 0,5% больше, чем годом ранее. И это на падающем рынке! Напомним: продажи грузовиков полной массой свыше 16 т за 12 месяцев упали на 54%. При этом полноприводные шасси пользуются спросом.

Сегодня линейку из девяти вариантов шасси 6x6 из Набережных Челнов наряду с КАМАЗ-43118-50 и 43118-37 на КПП наполняют модели КАМАЗ-5350-37 и 5350-82 на КПП, КАМАЗ-5350-66 (D5)

без спального места, КАМАЗ-65111-50, КАМАЗ-6522-53 и 65222-53, КАМАЗ-65222-38 на КПП.

В качестве примера рассмотрим возможности шасси КАМАЗ-5350-82, работающего на газомоторном топливе. Это классическая платформа для постройки вахтовых автобусов, спецфургонов, лабораторий, ремонтных мастерских, транспортные подразделения ОМОН, нарядов полиции и т.д.

При габаритной длине 8800 мм и колесной базе 4100 мм монтажная длина рамы КАМАЗ-5350-82 доходит до 5590 мм. Снаряженная масса шасси составляет 9480 кг, полная масса – 17 000 кг, грузоподъемность – 7300 кг. Допустимая нагрузка на передний мост равна 5600 кг, на заднюю тележку – 11 400 кг. Модель оснащена 6-цилиндровым рядным 7,47-литровым газовым двигателем с принудительным искровым зажиганием с турбонаддувом и охлаждением нагнетаемого воздуха. Он развивает мощность 280 л.с. при 2100 об/мин и максимальный

крутящий момент 1100 Нм в диапазоне 1300–1500 об/мин.

Моторным топливом служит сжатый природный газ. Его основной запас (284 л) хранится в девяти баллонах по 80 л, вертикально установленных за кабиной. Еще четыре 100-литровых баллона установлены слева горизонтально и три таких же – справа, и тоже в положении «лежа». Крутящий момент на колеса передает 9-ступенчатая механическая синхронизированная коробка передач с ручным дистанционным управлением. Главная передача двойная, с блокируемым межколесным дифференциалом. Главное передаточное отношение – 5,94.

На борту две АКБ 12 В, 190 Ач и генератор 28 В/3000 Вт. Барабанные тормоза с пневмоприводом, шины размером 425/85R21 или 390/95R20.

На шасси ставят кабину рестайлинг-2 с высокой крышей и спальным местом. Она оснащена регулируемыми сиденьями водителя и крайнего справа пассажира, отопителем





от системы охлаждения двигателя, ветровым стеклом из триплекса, электроприводом системы омывания и очистки. Межсервисный интервал и гарантия зависят от условий эксплуатации и оговариваются при заказе или покупке готового автомобиля.

Из семейства минских «зубров»

В настоящий момент на российском рынке доступны десятки модификаций четырех базовых моделей шасси Минского автозавода с колесной формулой 6х6. Это дизельные модели MAZ-6317, MAZ-6318, MAZ-6302 и работающий на газомоторном топливе (КПГ) MAZ-630223. Они все 6х6, с односкатной ошиновкой 14.00R20 Belshina, рессорной подвеской, двигателем мощностью 300–400 л.с., большой кабиной с одним спальным местом. Модели грузоподъемностью до 12 000 кг обеспечены заводской гарантией 24 месяца или 100 тыс. км. ТО-1 и ТО-2 для клиентов выполняются бесплатно.

MAZ-6317 без платформы обладает длиной 9700 мм, шириной по кабине 2550 мм (2865 мм по зеркалам), высотой 3500 мм

по кондиционеру на крыше и воздухозаборнику. Высокую проходимость обеспечивают дорожный просвет в 350 мм, короткий передний свес 1400 мм и угол въезда 29 град. Он доступен в 29 вариантах комплектации. Шасси комплектуют двигателями Weichai Power или ЯМЗ, 9-ступенчатыми механическими коробками передач Fast Gear или ЯМЗ. Монтажная длина рамы составляет 5880–7700 мм. Полная масса автомобиля с кабиной MAZ-6422 равна 26 200 кг, из которых на переднюю ось приходится 7200 кг и 19 000 кг на задние оси. Грузоподъемность шасси установлена в 15 000 кг.

Автомобиль без платформы MAZ-6317F5-0000566-001 с колесной базой 4200+1400 мм комплектуют 330-сильным мотором ЯМЗ-65872 (Евро-5), 9-ступенчатой МКПП ЯМЗ-239 и одноступенчатой раздаточной коробкой с передаточным числом 1,107. Вместимость топливного бака – 200 л. Специальное оборудование включает систему централизованной подкачки шин, коробку отбора мощности на КПП, крылья задних колес. В комплектацию включен и предпусковой жидкостный подогреватель

двигателя НЖП 14 ТС-10-М4 фирмы Advers. Конструктивно возможен отбор электроэнергии в кабине от предохранителя 30 А не более 400 Вт, отбор сжатого воздуха от ресивера потребителей. За доплату устанавливаются утеплитель передка, пневмосигнал, нижний бампер, циклон очистки воздуха, независимый воздушный отопитель кабины, система экстренного вызова оперативных служб.

МЗКТ для нефтяников и газовиков

Незаменимы для эксплуатации в России несколько моделей внедорожных шасси «Волат» (Богатырь) производства Минского завода колесных тягачей. Например, в их числе находится шасси дорожного габарита МЗКТ-800770-022.

Оно имеет длину 12 840 мм, ширину 3000 мм, высоту 3000 мм (по выхлопной трубе – 3150 мм). Из полной массы в 37 000 кг на снаряженную массу приходится 14 200 кг. Грузоподъемность составляет 22 800 кг. У шасси внушительные свесы: 3340 мм передний и 2700 мм задний. Колесная база в 5300+1500 мм позволила достичь монтажной длины рамы

в 8045 мм. Высота верхней полки на уровне 1240 мм. Углы въезда и съезда одинаковые – по 12 градусов, дорожный просвет равен 360 мм. В силовой линии применяются двигатель V8 Евро-2 мощностью 400 л.с./294 кВт (при 1900 об/мин), с максимальным крутящим моментом 1715 Нм (при 1100–1300 об/мин) и механическая 9-ступенчатая коробка передач. Назначение шасси – монтаж мобильной буровой установки, оборудования для ремонта и восстановления нефтяных и газовых скважин.

МЗКТ-800770-022 оснащено трехместной отопляемой поддрессоренной стеклопластиковой кабиной или двухместной цельнометаллической. Сиденье водителя в любой из них на пневмоподвеске. Специальная рама лонжеронного типа снабжена зависимой рессорной передней подвеской с допустимой нагрузкой 11 000 кг. Подвеска второй и третьей оси представляет собой жесткий балансир с допуском по нагрузке 2х13 000 кг. Мосты неразрезные, с центральными редукторами, блокировкой межколесных и межосевых дифференциалов. Односкатные шины повышенной

проходимости 1300x530-533 снабжены централизованной системой подкачки. В конструкции применяются барабанные тормоза и моторный тормоз. Бортовое напряжение в 24 В создают две АКБ емкостью по 190 Ач каждая.

В списке опций – жидкостный подогреватель двигателя, автономный отопитель кабины, подогрев забора топлива и кондиционер. Межсервисный интервал, заводскую гарантию поставщик индивидуально согласует с клиентом, устанавливая сроки в зависимости от условий эксплуатации шасси.

АМТ с Южного Урала

Российские транспортники доверяют и технике АМТ, производимой в городе Миасс Челябинской области. В линейке трехосников ходовым является шасси АМТ-6329 (6x6) на шинах 315.80R22.5 габаритами 7725x2550x3470 мм с колесной базой 4000+1400 мм. Его используют для создания седельных тягачей, контейнеровозов, сортировозов, кузовов-фургонов для автомастерских, бортовых машин и монтажа КМУ различной грузоподъемности.

Снаряженная масса модели укладывается в 12 000 кг, а допустимая полная может варьироваться в пределах 35 000–



41 000 кг. Завод комплектует шасси двухместной кабиной повышенной комфортности шириной 2500 мм с одним спальным местом. Оба кресла регулируются, с интегрированным подголовником, водительское – на пневмоподвеске. Рулевая колонка регулируется по углу наклона и вылету. Оборудование подобрано с ориентиром на лучшие аналоги. Штатно применяются кондиционер, круиз-контроль, центральный замок со встроенным в ключ зажиганием пультом ДУ. Прямо с завода установлены независимый воздушный отопитель

кабины Planar 2D-24S мощностью 2 кВт, электрорегулируемые зеркала заднего вида с обогревом, электрические стеклоподъемники. Штатно установлены USB с MP3-плеером и акустической системой, счетчик рабочих часов, цифровой тахограф с СКЗИ, система вызова экстренных служб ЭРА-ГЛОНАСС.

Есть электроподъем кабины, знак автопоезда, внешний солнцезащитный козырек, проблесковые маячки на крыше, ограничитель скорости 90 км/ч.

Шасси АМТ-6329 комплектуют 11-литровым, 450-сильным

дизельным двигателем Cursor II Евро-5 и механической синхронизированной коробкой передач Fast Gear с сервоприводом и числом ступеней 12+2. Применяемая механическая трехвальная двухступенчатая раздаточная коробка с дифференциалом изготовлена по технологии ZF. В комплекте и коробка отбора мощности QH-50, работающая от КПШ. Передняя и задняя подвеска многолистовая рессорная, со стабилизаторами поперечной устойчивости. В двухконтурной тормозной системе с пневмоприводом барабанные





механизмы, есть ABS, осушитель тормозной системы и моторный тормоз-замедлитель. На раме установлен топливный бак на 550 л. Топливозаборник и топливный фильтр-сепаратор выполнены с электроподогревом.

В стандартном варианте ТО проводится не реже 50 тыс. км пробега или каждые 600 моточасов. В тяжелых условиях срок сокращается вдвое – до 15 тыс. км и 300 моточасов. Общая гарантия на автомобиль установлена сроком 12 месяцев или 100 тыс. км с даты подписания актов приема-передачи. На силовую линию действует гарантия 24 месяца или 200 тыс. км пробега. Гарантия на надстройку зависит от комплектации и определяется заводом-изготовителем.

Многопрофильные «Уралы»

Широкий выбор шасси бхб потребителям предоставляет автомобильный завод «Урал». Это капотные и бескапотные

модели с дневными и спальными кабинами, в разной комплектации, отличающиеся габаритными размерами, характеристиками, назначением. В силу суровых условий эксплуатации межсервисный интервал у них составляет 15 тыс. км, а заводская гарантия определена в 24 месяца, 100 тыс. км или 3333 моточаса.

Вспомним некоторые популярные модели. Клиентам доступно длинноразное шасси Урал-4320-1958-72Е5И03 с двигателем ЯМЗ-53623 мощностью 273 л.с. грузоподъемностью 12 500–13 700 кг. Под крановые установки адаптирована длинноразная модель Урал-4320-6956-72ЕИ06 с таким же мотором и полезной нагрузкой 13 200 кг. В составе лесовозов с манипуляторами применяется шасси Урал-5557-6152-72Е5Г38 NEXT с той же силовой линией.

В продуктовой линейке бхб есть 283-сильный Урал-4320-4253-81 с колесной базой 3800 мм грузоподъемностью 7375 кг

при полной массе 17 800 кг. При схожей агрегатной базе шасси Урал-4320-6151-73 с трехместной кабиной NEXT, колесной базой 4000 мм обеспечивает монтажную длину 4540 мм и такую же грузоподъемность, но уже при полной массе 17 300 кг. Передаточное число ведущих мостов – 7,49. Раздаточная коробка идет с межосевым дифференциалом.

Для монтажа технологического оборудования и специальных надстроек заказчики выбирают Урал-5557-1112-60 с трехместной цельнометаллической кабиной. С 230-сильным двигателем ЯМЗ-65654 и 5-ступенчатой МКПП он обладает грузоподъемностью 12 000 кг. Применяемая «раздатка» двухступенчатая, с блокируемым межосевым дифференциалом. В комплектацию включены шины 425/85R21 с регулируемым давлением. Такая же грузоподъемность и силовая линия у модели Урал-4320-1912-60М. Задний свес рамы удлиннен на 333 мм.

В комплектацию включены дополнительный отбор мощности, два топливных бака 300+210 л и держатель запасного колеса. И еще один пример: Урал-М 5557-4151-80 с межосевым расстоянием 3800 мм, двигателем мощностью 274 л.с. и усиленной передней подвеской. На раме монтажной длиной 5550 мм установлены два 210-литровых бака для ДТ. Оснащение кабины аналогично другим моделям шасси.

В списке популярных моделей находится «Урал NEXT» 4320-6981-72 габаритами 9015x2500x2952 мм с базой 4755+1400 мм, длиной кабины 4880 мм и грузоподъемностью 12 200 кг. Определенных перевозчиков устраивает Урал-CNG 4320-4977-18 с двигателем мощностью 333 л.с., полной массой 22 500 кг и грузоподъемностью 10 000 кг. В производственной линейке автозавода «Урал» есть еще несколько моделей шасси бхб, и на каждую из них найдется свой покупатель.

СТТ = ЭХРО

ОСНОВА ВАШЕГО УСПЕХА

Главная выставка строительной техники и технологий в России

26–29 мая 2026

Москва, Крокус Экспо



Разделы выставки:

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



ctt-expo.ru

Принять участие

Организатор

SIGMA
ЭХРО

При поддержке

КРОКУС ЭКСПО
Международный выставочный центр

«БОРТ» ВАМ В ПОМОЩЬ



Рынок коммерческого транспорта России продолжает снижение. За 12 месяцев 2025 года, по данным Национального агентства промышленной информации (НАПИ), в стране реализовано 19,7 тыс. ед. новой прицепной техники, что на 58,8% меньше значений годичной давности. Доля полуприцепов составила 79,9%. Сбыт новых полуприцепов всех типов, согласно сведениям из других источников, обвалился на 60,4%. Стагнация налицо. Однако есть сегменты, где ситуация не настолько критическая, и один из них – бортовые полуприцепы. Спрос на них начинает восстанавливаться, и перевозчики выбирают лучшее.

Александр Трохачёв





Коники для ТОНАРа

В продуктовой линейке лидера рынка – машиностроительного завода «Тонар» – полдюжины бортовых полуприцепов в трех- и четырехосном исполнении. Все они с открытой платформой, включая две версии сортиментовозов. Наибольший интерес у транспортного сообщества вызывает модель с кониками Тонар-9888 (В3-13/К). Она приспособлена для транспортировки дерева, пиломатериалов, металлопроката, строительных материалов и крупногабаритных грузов.

Усиленная рама из отечественной стали 09Г2С собрана методом роботизированной сварки в аргоновой среде. В базовой комплектации для размещения груза полуприцеп высотой 2550 мм имеет площадку длиной 13 600 мм и шириной 2400 мм. В конструкции 12 стоек для фиксации груза. Если он не цилиндрической формы, коники можно сложить и

убрать в специальную корзину. Пол выстелен ламинированной фанерой толщиной 27 мм. От проникновения влаги, воздействия ультрафиолета, механического воздействия сделана защита ламелями. На площадке есть соединительные скобы. Закрепить груз позволяют прочные стяжные ремни, выдерживающие вес до 2 т каждый. Подвеска может быть рессорной или пневматической, часто с аналогией к типу подвески используемого седельного тягача. В базовом исполнении она рычажная, производства «Тонар». Модель комплектуют барабанными тормозами с EBS типа 2S/2M.

Передний металлический борт выполнен съемным, задний – откидным. Восемь боковых бортов высотой 600 мм откидные, с креплением запорами к стойкам. ССУ высотой 1200/1350 мм держит нагрузку до 24 000 кг. У трехосной модели Тонар-9888 (В3-13/К) с подъемной передней осью

снаряженная масса 7300 кг, нагрузка на ССУ 11 085 кг, осевая нагрузка 27 000 кг, грузоподъемность 31 000 кг.

Классика Grunwald

Универсальным решением для российских перевозчиков стал открытый бортовой полуприцеп Grünwald Gr.OS. Производитель из Калининграда позиционирует его как транспорт для доставки на короткие, средние и большие расстояния. В числе главных достоинств завод указывает оперативную загрузку, надежное крепление, быструю разгрузку. Менеджеры добавляют к ним минимальную себестоимость перевозки, прогнозируемое время доставки, низкую стоимость владения.

Продуманная конструкция позволяет безопасно перевозить бестарные и пакетированные грузы, товары и оборудование на палетах, биг-беги с сырьем, объемные сварные конструкции. Габаритная дли-

на Grünwald Gr.OS – 13 827 мм, ширина – 2550 мм, высота кузова по передней стенке – 1200 мм, высота ССУ – от 1150 мм. Собственная масса у него меньше, чем у двухосного тягача: от 5950 кг. Допустимая нагрузка на ССУ – 11 000 кг, на осевой агрегат – 27 000 кг, грузоподъемность – 32 040 кг, полная масса – 38 000 кг. Штатно применяются диодное освещение и тормозная система ABS/EBS с дисковыми механизмами. При выполнении поворота мигающий сигнал дублируется габаритными огнями. В результате маневр становится заметнее и безопаснее.

Для размещения коммерческих грузов доступна площадка внутренней длиной 13 600 мм, внутренней шириной 2400 мм, с погрузочной высотой 1305 мм. Из трех осей первая снабжена механизмом подъема в базовой комплектации. По периметру настла пола для надежной фиксации груза есть 26 утопленных петель

и 20 отверстий для установки коников. Их высота и количество выбираются заказчиком. По запросу покупателя доступны алюминиевые борта высотой 800 или 1000 мм, увеличение высоты ССУ до 1250–1350 мм, комплект из оцинкованных коников в количестве восьми или 16 шт. Гарантия на конструкцию Grünwald Gr.OS составляет 12 месяцев с даты первой продажи по акту приема-передачи.

Раздвижной из 74-го региона

Компания «Политранс» с центральным офисом в Челябинске выпускает несколько моделей бортовых полуприцепов. Одна из наиболее уникальных в линейке – трехосная, с раздвижной рамой под маркировкой 94171-060-06.

Рабочая платформа снабжена передвижной промежуточной рамой с шагом один метр. Это позволяет не только перевозить длинномерные грузы, но и точно распределить нагрузку. Длина грузовой платформы составляет 14 247–20 200 мм. Полезная ширина для размещения груза – 2470 мм, а при использовании 12 раздвижных коников ширину площадки можно увеличить до 3024 мм. ССУ настроено на



уровень 1500 мм, погрузочная высота – 1722 мм. Положение заднего буфера регулируется по высоте. Трехосные осевые агрегаты на пневмоподвеске обеспечивают грузоподъемность в 28 000 кг.

Настил рамы конструкторы выполнили металлическим, с рифлением типа «чечевица». По бокам смонтированы выдвигающиеся петли для крепления груза, а спереди есть пара утопленных в ниши. Продуманность модели видна в деталях: в съемном переднем щите с лесенкой, кронштейнами

для шанцевого инструмента и вспомогательным ящиком ЗИП. Инженеры поставили полуприцеп на односкатные шины «Кама» размером 425/85 R21. В стандартное оснащение производителем также включены: комплект бортов, выдвигающиеся коники, пневмопривод тормозов с EBS, подъемники запасных колес полуприцепа. Штатно поставляются опорное устройство, металлический инструментальный ящик, противооткатные упоры. Срок гарантии: 12 месяцев или 30 000 км пробега.

Челябинский вариант

В Уральско-Сибирском регионе перевозчики чаще выбирают бортовую ЧМЗАП-99064-031-П54 с седлом высотой 1100 мм и сцепным шкворнем диаметром 50,8 мм. При собственном весе 8300 кг и полной массе 38 000 кг он перевозит 30 000 кг груза со скоростью до 60 км/ч.

Модель характеризуется сварной рамой лонжеронного типа, задним и боковыми противооткатными брусками, металлическим настилом пола. Есть ABS в конфигурации





2S/2M, топливный бак на 500 л. Платформа обладает длиной 13,9 м и шириной 2,5 м. Допустимая нагрузка на ССУ равна 11 300 кг, на трехосную тележку с пневмоподвеской – 27 000 кг (по 9000 кг на ось). В зависимости от комплектации дополнительным оборудованием могут быть боковые алюминиевые брусья, противооткатные упоры, опорное устройство Jost, инструментальный ящик. В этом же списке откидные борта со шпингалетными затворами и высокая передняя стенка.

Под брендом SEVEREST

Стабильным спросом обеспечена модель ППБ 35Б-32Л-14К Severest ССУ 1200 завода «УралСпецТранс». Это транспортное средство габаритными размерами 14 480x2550x2635 мм с грузовой площадкой внутренней длиной 14 200 мм, внутренней шириной 2470 мм, передней стенкой высотой 2635 мм. У нее ССУ высотой 1200 мм, уровень пола 1412 мм, от-

кидные борта высотой 600 мм, съемные раздвижные коники «ростом» 1170 мм в количестве 10 шт.

Для увязки груза устроены 12 потайных петель (по шесть с каждой стороны). На переднем щите смонтирован ящик ЗИП. Есть ящик ЗИП размерами 550x600x850 мм под задней частью платформы. С завода идет ДЗК с лебедкой с запаской под платформой и ДЗК с лебедкой под запасное колесо тягача. В списке опций два противооткатных упора на кронштейнах, штучер в зоне осей для подкачки колес, ящик ЗИП в заднем свесе и световозвращающая влагостойкая маркировка по периметру.

Полная масса «сибиряка» в 43 600 кг вобрала в себя вес полуприцепа в снаряженном состоянии 8600 кг и перевозимый груз массой 35 000 кг. Конструкцией допускается нагрузка на ССУ в 16 700 кг и до 26 900 кг на трехосный осевой агрегат. Двухдвумовый шкво-

рень имеет два рабочих положения: 500 и 1700 мм. Это позволяет использовать полуприцеп с тягачами 4x2, 6x2, 6x4.

Завод производит дробеструйную абразивную подготовку, механическую очистку и обезжиривание поверхности. Грунтование под окраску проводится составом на эпоксидной основе с содержанием цинка. На завершающем этапе наносится высокоглянцевая эмаль, стойкая к нефтепродуктам. Гарантия на полуприцеп составляет 12 месяцев с даты отгрузки.

Белорусский подход

Выгодный вариант для многих перевозчиков РФ – «борта» белорусского производства, и в частности трехосный MAZ 975800-2012. При габаритных размерах 13 790x2550x2040 мм и колесной базе 6380 мм он предоставляет для грузов площадку внутренней длиной 13 520 мм, шириной 2440 мм, высотой 660 мм. Погрузочная

высота находится на уровне 1440 мм.

Технические параметры белорусской модели отвечают запросам большинства перевозчиков. Это высота ССУ 1250 мм, пневмоподвеска, барабанные тормоза, стальные борта и металлический настил пола. Допустимая нагрузка на седло определена в 10 500 кг. Оси MAZ держат нагрузку по 8000 кг (суммарно – 24 000 кг). Снаряженная масса модели не превышает 7100 кг, полная ограничена значением 34 500 кг, полезная нагрузка достигает 27 400 кг.

Конкурентные стороны MAZ 975800-2012: ценовая привлекательность, обеспеченность сервисом, короткие сроки поставки запчастей. Это также ремонтпригодность, ликвидность на вторичном рынке и гарантия сроком 24 месяца.

Покоритель грунтов НЕФАЗ

Внедорожное применение и адаптация к пересеченной местности привлекают покупателей трехосного бортового НЕФАЗ модели 93341-0012150-07. Его назначение – работа в составе автопоезда с полноприводным буксировщиком.

Габаритные размеры модели: длина – 13 826 мм, ширина – 2550 мм, высота – 2458 мм. Внутренние размеры из серии «то, что надо» (13 480x2476x730 мм) образуют объем 24 м³ для размещения 33 европоддонов. Металлическая платформа выполнена с откидными боковыми и задним бортами. Пол находится на уровне 1728 мм над поверхностью дороги. Несмотря на внедорожную специфику, весовые параметры вполне приемлемы: снаряженная масса – 7673 кг, грузоподъемность – 26 327 кг. Полная масса 34 000 кг распределяется по законам жанра: 22 500 кг на оси полуприцепа, 11 500 кг на седельно-опорное устройство.

Нужную проходимость и грузоподъемность обеспечивают три оси НЕФАЗ на рессорной подвеске с полуэллиптическими рессорами. Барабанные тормозные механизмы хорошо защищены от грязи и влаги. Шины размером 425/82 R21'



с внедорожным рисунком протектора. Модель создана под тягач с ССУ высотой 1550 мм, диаметр сцепного шкворня – два дюйма. Рекомендуемый седельный тягач – КАМАЗ-53504 (6x6). Максимальная скорость автопоезда – 80 км/ч.

Облегченный BONUM

В апреле 2026 года состоялась премьера четырехосного облегченного бортового полуприцепа Bonum 914296-06. Модель длиной 13 920 мм, шириной 2550 мм и высотой 2450 мм получила пневморессорную подвеску, барабанные тормоза и ССУ высотой 1150 мм.

Снаряженная масса новинки стартует с отметки 5900–6550 кг в базовом варианте, полная – 39 000 кг. Сварная рама усиленной конструкции изготовлена из стали повышенной прочности марки S700. Особенно укреплены гуськовая часть рамы и шкворневая плита. Сам шкворень двухдюймовый, международного типа, производства Jost, SAF, OMS или аналог. По периметру рамы заложены 20 карманов (стаканы) под колени 80x80 мм или 100x100 мм. Местом их хранения определен



стальной ящик под грузовой платформой. По бокам рамы для крепления груза вмонтированы потайные проушины. Еще две буксировочные имплантированы в заднюю часть рамы. Настил пола представляет собой ламинированную фанеру толщиной 30 мм. Перед-

ний портал высотой 1200 мм создан из алюминиевого профиля со стальными стойками. Высота боковых алюминиевых бортов достигает 800 мм.

Заводская комплектация вобрала в себя боковую защиту из алюминиевого профиля, корзину для двух запасных колес,

электрооборудование Asprock, заднее защитное устройство с панелью для фонарей. Опорное устройство двухскоростное, с ручным односторонним приводом.

Модель комплектуют пластиковыми крыльями Domag, Lago, Parlock или аналогами





других брендов. В базе два противооткатных упора Lokhen или «башмаки» другого бренда. На раму установлен инструментальный ящик Daken, Lago, Parlock или аналог с механизмом запираения на ключ. Vonum 914296-06 защищен гарантией до трех лет на технику. На лакокрасочное покрытие и от сквозной коррозии срок гарантии – до 10 лет.

«Гут Трейлер» 2026 года

В начале 2026 года рынок пополнился новым бортовым полуприцепом от компании «Гут Трейлер». Это четырехосная модель Gut Trailer FSA 544B. Его габаритная длина равна 16 500 мм, ширина достигает 2550 мм, колесная база установлена в 2040 мм. Внутренняя длина доходит до 16 420 мм, внутренняя ширина – 2470 мм. Высота ССУ «строительная»: 1350 мм. В базовой комплектации снаряженная масса составляет около 9000 кг, полная (с грузом) – 47 000 кг. Полная масса на ССУ определена в 11 000 кг, на осевые агрегаты – 36 000 кг. Грузоподъемность – 32 000 кг.

Рама из балок двутаврового сечения усилена поперечинами, все элементы изготовлены из стали высокого качества. В усиленном исполнении опор-

ная плита ССУ марки Jost или SAF. Опорные устройства: BPW или Jost, грузоподъемностью 24 т. Оснащением FSA 544B предусмотрена пневмоподвеска на четырех осевых агрегатах BPW, SAF, FOX, AVG, HJ. Тормозная система Wabco с дисковыми или барабанными механизмами, пневмоприводом, ABS и EBS.

В комплектации две эвакуационные петли в задней части рамы, корзина под две запасы перед осевыми агрегатами, австрийское электрооборудование Aspock под напряжение 24 В во взрывобезопасном исполнении с изоляцией разъемов. Подключение осуществляется через два 7-контактных штепсельных разъема или один 15-контактный.

Борта высотой 600 мм выполнены из анодированного алюминия. Профилированная передняя стенка из высококачественной стали высотой 1200 мм сделана съемной. Панель крепления разъемов расположена на высоте 960 мм от седла. Пол грузовой платформы с рифленой поверхностью выстелен ламинированной многослойной фанерой производства UPM-Kymmene Oy. Он выдерживает движение погрузчика полной массой до

4500 кг. Гарантия на модель FSA 544B составляет 12 месяцев без ограничения пробега.

Ultraailer для Дальнего Востока

Сезон-2026 компания «Ультра Групп» из г. Дзержинска Нижегородской области открыла выпуском первой партии бортовых полуприцепов Ultraailer. Трехосная модель спроектирована для условий эксплуатации на Дальнем Востоке, под протяженные маршруты, сложные дорожные условия, высокие нагрузки, повышенную влажность, перепады температур.

При снаряженной массе 10 500 кг модель способна перевозить до 43 500 т груза (включая опасные) на платформе длиной 13 600 мм. Подвеска полуприцепа пневматическая, с подъемной передней осью. В базовом оснащении установлены передний щит высотой 1500 мм, съемные стальные борта и стойки, контейнерные замки и увязочные петли. В списке штатного оборудования тормозная система с EBS, стояночный тормоз с энергоаккумуляторами, сигнализация заднего хода. Большую автономность обеспечивает 450-литровый топливный

бак. Завод комплектует новый продукт алюминиевой боковой защитой, задним буфером, проблесковыми маячками, инструментальным ящиком и противооткатными упорами.

Сентенции и тенденции

За время тяжелого рынка перевозчики поднатерели в определении выгодного приобретения и разумной доставки.

Не всегда четырехосная модель предпочтительнее трехосной, да и затраты на ее содержание выше. Алюминиевые борта дороже стальных, их ремонт и замена дороже. Светодиодные фонари долговечнее ламповых. Вставные коники проще и дешевле раздвижных. Усиленный передний щит предпочтительнее обычного, поскольку замена из-за повреждения стоит недешево. Лучше топливный бак большего объема, как и возможность установки дополнительно. И так – по каждой позиции, включая всесезонную резину, морозостойчивое исполнение компонентов и т.д.

Пришло осознание того, что главное – осуществлять выбор без спешки. В этом случае сокращение срока окупаемости и более высокая прибыльность бизнеса почти гарантированы.

COMVEX

ЖИТ

Главная выставка
коммерческого транспорта
и технологий в России

26–29 мая 2026



comvex.ru

Принять участие

РЕКЛАМА

ВСЬ КОММЕРЧЕСКИЙ

ТРАНСПОРТ



ТОЛЬКО

В МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»


COMAUTOTRANS

Коммерческий транспорт:
выставка и тест-драйв

18–21 августа 2026



comautotrans.moscow

Принять участие

Организатор

При поддержке




Международный выставочный центр

СПРОС НА СПЕЦТЕХНИКУ: ГРЯДУТ ПЕРЕМЕМЫ?



Российский рынок спецтехники на грузовом шасси, снижаясь, находится на структурном перепутье. Глубокая трансформация характерна для 2024 и 2025 годов. По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», продажи новых тяжелых грузовиков (> 16 т) за 12 месяцев 2025 г. рухнули с 102 007 ед. до 46 905 ед. (-54%). Среднетоннажный сегмент (6-12 т) просел с 22 056 ед. до 12 345 ед. (-44%). Специалисты га дают: пройдено ли дно падения? И при этом осторожно ищут признаки постепенной стабилизации и предпосылок к выходу из кризиса за счет восстановления платежеспособного спроса.

Александр Трохачёв





За цифрами статистики

Народная мудрость гласит: «Не так страшен черт, как его малюют». На 100% она справедлива в отношении статистических отчетов. Например, согласно данным «АВТОСТАТ», по итогам 12 месяцев 2025 года российский рынок новой спецтехники упал на 23%, до 13 744 ед. Сравните это с 54-процентным обвалом сбыта всех тяжелых грузовиков и, что называется, почувствуйте разницу.

Лучше всего в 2025 году продавалась спецтехника на шасси КАМАЗ: продано 5744 ед. (-1%, доля 41,8%). «Серебро» у МАЗа с реализацией 1809 ед. (-21%, доля 13,2%). Несмотря на спад продаж, рейтинговая «бронза» осталась за маркой «Урал» с отгрузкой 1253 ед. (-33%, доля 9,1%). В минусе и объемы сбыта новой спецтехники на шасси Sany: 834 ед. (-29%, доля 6,1%). Первую пятерку замкнул Shacman, передавший заказчикам 760 ед. транспорта (-65%, доля 5,5%).

В самом начале 2026 года тенденция повторилась. Все новые грузовики полной массой более 16 т продавались на 46% хуже, чем годом ранее. В это же время январский сбыт новой спецтехники растерял всего 18% былых объемов: продано 807 ед. Ведущим игроком на рынке автомобильной спецтехники в январе 2026-го остался КАМАЗ (370 ед., доля 45,8%). Вторым идет МАЗ (95 ед., доля 11,8%). Условная «бронза» у новой спецтехники на шасси «Урал»: 89 ед., доля 11%. Предпочтения по бренду Sany вылились в 57 ед. реализованной спецтехники, или 7,1% покупателей. Китайская марка FAW осталась привлекательной для заказчиков: 56 ед. (6,9%), а следом обосновался Shacman, сумевший заинтересовать 5,5% клиентов (как и по итогам 12 месяцев прошлого года).

Структура рынка спецтехники без пробега к весне 2026 года тоже стабилизировалась.

Первая строчка за коммунальной техникой (33,2%). Вторую позицию забронировали за собой автокраны и подъемники (19,2%). На третьем месте – автоцистерны (около 12%). Строительная техника с долей под 10% заняла четвертый пункт.

Сегментация-2026

На 1 января 2026 года, по данным НАПИ, в парке грузовиков РФ насчитывалось 3,7 млн ед. Крупнейшие сегменты в нем – автосамосвалы (886,9 тыс. ед., или 24%) и седельные тягачи (839 тыс. ед., или 22,7%). Следующий по массовости сегмент – бортовые грузовики с открытой или тентованной платформой: 506,1 тыс. ед., или 13,7%.

На четвертом месте по количественному составу находятся фургоны: 477 тыс. ед., или 13%. Почти одинаковый парк с долей по 5,1% в категориях наливной (189,9 тыс. ед.) и грузоподъемной техники (188,6 тыс. ед.).

Парк грузовиков РФ по типу на 1 января 2026 года

1. Самосвалы – 24,1%.
2. Строительная техника – 22,8%.
3. Бортовые платформы – 13,7%.
4. Фургоны – 13%.
5. Другие типы грузовиков – 11,7%.
6. Наливная техника – 5,2%.
7. Подъемная техника – 5,1%.
8. Коммунальная техника – 3,4%.
9. Строительная техника – 1,2%.

На что спрос выше?

Предпочтения бизнесменов в отрасли более-менее стабильны. Это было видно еще по итогам трех кварталов минувшего сезона.

По данным Национального агентства промышленной информации (НАПИ), в январе – сентябре 2025 года лидерами сбыта стали новые автокраны: 2 тыс. ед., доля продаж 19,4%. Второе место за комбинированными дорожными машинами (КДМ): 1,3 тыс. ед., доля 12,7%. Первую тройку спецтехники на грузовом шасси без пробега замкнули мусоровозы: 1,2 тыс. ед.

с удельным весом 11,5%. Далее в структуре сбыта следуют автобетоносмесители (АБС) с присутствием 7% и автоподъемники, на которые приходится 3,3%.

Существенное влияние на рынок оказал спрос на вторичном рынке. В январе – сентябре прошлого года продано 4,1 тыс. автокранов (16,5% в структуре продаж). Сбыт б/у АБС достиг 2,2 тыс. ед. (8,8%). Реализация поддержанных мусоровозов вылилась в 1,8 тыс. ед. (7,3%). Дорочно-комбинированная техника с пробегом пользовалась точно таким же спросом: 1,8 тыс. ед. (7,3%). Всего за первые три квартала 2025 года на рынке РФ было реализовано 10,4 тыс. ед. новой и 24,7 тыс. ед. поддержанной спецтехники на шасси автомобилей полной массой 6–12 т.



Топ-10 продаж новой авто-спецтехники в 2025 году

1. Автокран.
2. Комбинированная дорожная машина.
3. Мусоровоз.
4. Автобетоносмеситель.
5. Автоподъемник.
6. Автоэвакуатор.
7. Кран-манипулятор.
8. Лесовоз (сортиментовоз).
9. Вакуумная (илососная) машина.
10. Автовышка.

Топ-10 продаж поддержанной автоспецтехники в 2025 году

1. Автокран.
2. Автобетоносмеситель.
3. Мусоровоз.
4. Комбинированная дорожная машина.
5. Автоэвакуатор.
6. Вакуумная (илососная) машина.
7. Лесовоз (сортиментовоз).
8. Автоподъемник.
9. Кран-манипулятор.
10. Автовышка.

Освоенные новинки

Сложная текущая ситуация на рынке не заставила российских производителей опустить руки. Многие озаботились освоением новых моделей для повышения коммерческой привлекательности, повышения конкурентного потенциала и как ответ на запросы клиентов. Приведем несколько примеров.

Горьковский автозавод в 2025 году освоил серийное производ-

ство грузовиков «Садко 9» (4x4) как обновленной версии «Sadko Next». На конвейер встали три версии со стандартной и удлиненной колесной базой с однорядной и двухрядной кабиной. В числе новинок спецтехники на этом шасси, например, бурильно-крановая машина Taugus 035A с глубиной бурения 10 м, КМУ грузоподъемностью 3500 кг и высотой подъема люльки 15,5 кг. Еще одна недавняя премьера – автовышка «Чайка-TR328» с 28-метровым автогидроподъемником. Появился топливозаправщик «Садко 9» (С41a13) с двухсекционной эллипсоидной цистерной объемом 4500 л. Доступен и фургон-мастерская «Семар-Сервис» модели 3897S2 на базе шасси с двухрядной кабиной.

На территории портовой экономической зоны «Ульяновск» в 2025 году начат выпуск грузовиков под новой торговой маркой «Ураман». Это вторая производственная площадка автомобильного завода «Велес» из г. Миасса Челябинской области. В трехосном исполнении освоены выпуск седельного тягача Uraman-19 (6x2) для работы в составе автопоезда полной массой 37,9 т. К эксплуатации в сложных дорожных условиях и сцепках допустимой массой 80 т сконструирован тягач Uraman-41 (6x6). Усиленное шасси полной массой до 30 т создано под монтаж коммунальной техники и городской

спецтехники. Так, в октябре 2025 года получено одобрение типа на шасси Uraman-32 (8x4) и Uraman-51 (8x8) полной массой до 51 т.

Новинки комплектуют кабинами Qixing, двигателями Weichai Power мощностью 300–550 л.с. и механическими и роботизированными коробками передач Fast Gear. Оснащением предусмотрены мосты HanDe по технологиям MAN и управляемая задняя ось с механизмом подъема. В фирменной линейке в наличии автофургоны, ремонтные мастерские, самосвалы, вакуумные машины, сортиментовозы. В нее включены также автоцистерны, бункеровозы, контейнеровозы, борто-

вые версии с КМУ. Производственные мощности позволяют выпускать до 2000 ед. грузовой техники в год.

В декабре 2025 года на площадке АО «Романов» в Санкт-Петербурге стартовало серийное производство полноприводных грузовиков и шасси БАЗ. Это проект российского концерна ВКО «Алмаз-Антей». В стартовой заводской линейке две модели шасси: БАЗ-S32A00 и БАЗ-S34A00, обе 6x6. На конвейер с такой же колесной формулой встали самосвал БАЗ-S32A50 грузоподъемностью 18 т, седельный тягач БАЗ-S34A10 полной массой 36 т, автомобиль с бортовой платформой БАЗ-S32A30 грузоподъемностью 16,6 т.





Топ-10 моделей новых тяжелых грузовиков: продажи 2025 года к 2024 году

1. Sitrak C7H – 7674 ед. (–60,4%, доля 16,36%).
 2. КАМАЗ-43118 – 3850 ед. (0,5%, доля 8,21%).
 3. КАМАЗ-65115 – 3101 ед. (–11,6%, доля 6,61%).
 4. КАМАЗ-54901 – 2440 ед. (–43,6%, доля 5,2%).
 5. FAW J6 – 1886 ед. (–33,8%, доля 4,02%).
 6. «Урал-4320» – 1409 ед. (–27,1%, доля 3,0%).
 7. Shacman SX3318 – 1329 ед. (–67,5%, доля 2,83%).
 8. Shacman SX4188 – 1246 ед. (–52,6%, доля 2,65%).
 9. КАМАЗ-53605 – 1148 ед. (56,4%, доля 2,45%).
 10. FAW CA3250 – 1107 ед. (–55,4%, доля 2,35%).
- Всего по РФ – 46 905 ед. (–54,0%).**

Топ-10 моделей новых среднетоннажников: продажи 2025 года к 2024 году

1. ГАЗон NEXT – 3264 ед. (–35,5%, доля 26,44%).
 2. Садко NEXT – 1091 ед. (–22,2%, доля 8,84%).
 3. КАМАЗ Компас-9 – 952 ед. (–50,2%, доля 7,71%).
 4. JAC N120 – 803 ед. (–66,3%, доля 6,5%).
 5. КАМАЗ-43253 – 617 ед. (9,0%, доля 5,0%).
 6. КАМАЗ Компас-12 – 529 ед. (–64,2%, доля 4,29%).
 7. JAC N90 – 470 ед. (–61,6%, доля 3,81%).
 8. Dongfeng C120 – 388 ед. (–63,3%, доля 3,14%).
 9. КАМАЗ-43118 – 352 ед. (28,9%, доля 2,85%).
 10. КАМАЗ-43502 – 349 ед. (15,9%, доля 2,83%).
- Всего по РФ – 12 345 ед. (–44,0%).**

КАМАЗ развивает линейку К5

Камский автозавод продолжает расширять линейку грузовиков поколения К5. Акцент сделан на выпуске тяжелых и среднетоннажных шасси под надстройки отечественных заводов спецтехники.

В конце 2025 года была изготовлена опытная партия шасси КАМАЗ-63694 (6х6) для подразделений МЧС России. Освоено производство полноприводного самосвала КАМАЗ-65959 (6х6) с односкатной ошиновкой и внедорожной резиной. В серию запущено и четырехосное шасси со всеми ведущими колесами КАМАЗ-65958 (8х8). Завод

в Набережных Челнах освоил выпуск седельного тягача КАМАЗ-65656 (6х4) и шасси КАМАЗ-65657 в аналогичной конфигурации.

Осенью 2025-го создан автоподъемник (АТЗ) на базе КАМАЗ-65658 (6х2). Это совместный проект с официальным партнером – заводом НПО «Трансмастер» из г. Миасса Челябинской области. Достоинства новинки: двигатель мощностью 390 л.с., 12-ступенчатая роботизированная коробка передач, подъемная задняя ось, комфортабельная кабина со спальным местом. Емкость вместимостью 15,5 м³ предназначена для транспортировки и кратковременного

хранения светлых нефтепродуктов (дизельное топливо, бензин) и автономной заправки различной техники.

Платформы поколения К5 рассчитаны на применение в нефтегазовой отрасли, дорожном хозяйстве, строительстве, коммунальной и других сферах. Внимание транспортников привлекла новинка 2025 года – шасси КАМАЗ-53251 (4х2) полной массой 19 т и грузоподъемностью 12 т. Оно создано для ретейла, коммунального хозяйства и городской доставки. Модель комплектуют 307-сильным двигателем и 9-ступенчатой механической КПП. Кабина на четырехточечной подвеске с низким

тоннелем высотой 170 мм оборудована полноценным спальным местом. В комплектации доступны кондиционер, круиз-контроль, бортовая система с 10-дюймовым дисплеем.

Настоящий подарок отрасли – шасси КАМАЗ-65959 (6х6) как носитель спецнадстроек в сложных дорожных и климатических условиях. Его компетенция – стать полнокомплектной спецтехникой в виде автосамосвала, мобильной буровой установки, автоцистерны, вахтового автобуса, геолого-разведочного комплекса и т.д. В силовой линии используются двигатель КАМАЗ мощностью 482 л.с., 16-ступенчатая МКПП фирмы ZF. Усиленная

рама с монтажной длиной 5490 мм обеспечивает грузоподъемность в 22,5 т. Достойную проходимость обеспечивает блокировка межколесных и межосевых дифференциалов. Кабина оборудована сиденьем водителя на пневмоподвеске, бортовым компьютером, климат-контролем.

Настоящий покоритель бездорожья и носитель спецнадстроек – полноприводное шасси КАМАЗ-65958 (8x8). Конструкторы разработали его для эксплуатации в карьерах, на нефтегазовых месторождениях и в других экстремальных условиях. Комплектация соответствует назначению: собственный 560-сильный двигатель Евро-5, механическая 16-ступенчатая коробка передач ZF 16S2525TO, прочная рама с монтажной длиной 6200 мм. Низкая спальная кабина на пружинной подвеске оснащена кондиционером, отопителем и мультимедийной системой. Модель адаптирована для монтажа цистерн, крановых установок, самосвальных платформ и других надстроек.

В феврале 2026 года появился первый образец нового шасси КАМАЗ-65951 (8x4) под монтаж бетономесительной установки. Увеличенный задний свес позволяет использовать миксер объемом 12 м³. В сезоне-2026 совместно с НПО «Трансмастер» из Миасса на полноприводном шасси КАМАЗ-65959 (6x6) созданы две модификации агрегатов для сбора конденсата и нефти (АКН) объемом 10 м³ и 17 м³. Развитие линейки К5 продолжается!

Свет в конце туннеля?!

Пытаться уловить тренды меняющегося рынка – все равно что гадать на кофейной гуще: дело неблагоприятное. Тем не менее сквозь частокол негативных отчетов и пессимистических прогнозов пробивается позитивная, обнадеживающая информация.

По данным НАПИ, в январе-марте 2026 года в финансовый лизинг было передано 7–5 тыс. ед. новой и поддержанной специализированной техники. Это на 20,7% больше, чем годом ранее, когда финанси-

рование затронуло 6,2 тыс. ед. За первые три месяца сезона-2026 к аналогичному периоду прошлого года лизинг по дорожно-строительной технике вырос на 43,2%. Правда, совокупный лизинг по новой и поддержанной подъемной технике за это время снизился на 4,5%.

В сезоне-2026 продолжилось освоение новых моделей, которых ждут перевозчики. В числе наиболее заметных – апрельский дебютант, тяжелый эвакуатор на шасси КАМАЗ-65951 (8x4) от ООО «Кузовостроитель». Грузоподъемность его основной стрелы составляет 50 т, гидравлического подхвата – 30 т (на максимальном вылете – 10 т). Основная лебедка с тросом диаметром 26 мм и длиной 80 м обладает тяговым усилием 30 т. Дополнительная (с усилием 20 т) оснащена 24-мм тросом длиной 60 м. Буксирная штанга обладает грузоподъемностью 32 т. В стандартном оснащении захваты для автобусов, набор вилок для различных транспортных средств, адаптер для перевозки полуприцепов. Самый мощный на текущий

момент в России эвакуатор способен выполнять сложные операции. В этом списке подъем опрокинутых грузовиков, извлечение техники из кюветов, эвакуация машин с ограниченным доступом и т.д.

Не отстают от российских машиностроителей и белорусские коллеги. В 2026 году на рынке РФ появится трехосный седельный тягач МАЗ-6430СА (6x4) с новейшим двигателем ЯМЗ-7752 мощностью 450 л.с. Линейку многоосных шасси из Минска для ПАО «Газпром» пополнит 100-тонный автокран «Галичанин» на базе МЗКТ-740004-010 с колесной формулой 10x10/10. Выйдут и другие транспортные средства для нефтегазовой отрасли.

Создание новинок спецтехники на грузовом шасси свидетельствует о том, что рынок на пороге перемен. Он трансформируется, и выздоровление уже не кажется научной фантастикой. Восстановление рынка – это вопрос времени, и представителям бизнес-сообщества нелишне запастись коммерческой выдержкой.



КДМ В РОССИИ: ЧТО НОВОГО?



На снижающемся рынке спецтехники сегмент комбинированных дорожных машин (КДМ) в 2025 году неожиданно показал 10-процентный рост. Правда, это достигнуто за счет увеличившихся втрое закупок Москвы, чья доля выросла до 30%. Совокупные продажи в других регионах РФ уменьшились на 11%. Новой тенденцией стало оживление заказов на среднетоннажные модели для городской уборки, которые используют также в пригороде, коттеджных комплексах и поселках городского типа. Стабилен и спрос на модели для уборки трасс. Это подтверждают и новинки 2025 и 2026 годов.

Тимур Александров





Смоленск для города и трассы

Один из наиболее заметных игроков обозначенного сегмента – смоленский «Завод КДМ», отмечающий в сезоне-2026 свой 115-летний юбилей. Сегодня предприятие занимает 17% рынка КДМ.

Одна из новинок среднетоннажного сегмента – модель ЭД250 для летнего обслуживания дорог на шасси ГАЗ-С41R13 (4x2) с бункером объемом 3 м³.

Во время полива она обрабатывает полосу шириной 4–18 м. При высоконапорной мойке оборудованием МФ-300 ширина обрабатываемой полосы достигает 3,5–16 м. Использование щетки средней ЩС-40 создает полосу уборки шириной 2,2 м. В теплое время года ЭД250 можно задействовать на сметании мусора с проезжей части, мойке дорожных знаков и элементов дорожной инфраструктуры. В функционале и закачка воды из водоемов.

За счет сменного навесного оборудования компактная и маневренная модель может применяться и в зимний период. Например, для патрульной снегоочистки проезжей части, распределения противогололедных материалов (ПГМ), таких как влажная техническая соль, пескосоляная смесь. ЭД250 приспособлена для очистки остановок общественного транспорта, дворовых территорий, площадок отдыха. Ее используют для сметания отработанных ПГМ. Навесное оборудование управляется из кабины водителя при движении автомобиля.

Свежей разработкой является ЭД270 в зимней комплектации на шасси «Валдай-12» (4x2). Пескоразбрасывающее оборудование в кузове имеет объем 4 м³. Ширина обрабатываемой полосы составляет 2–12 м, плотность распределения пескосоли – 50–500 м², а чистой соли – в 10 раз меньше, а именно 5–50 г/м². Объ-

ем пластиковых баков для жидких реагентов достигает 6 м³, плотность их распределения регулируется в диапазоне 10–150 мл/м². Баки для системы увлажнения вмещают 0,5 м³ состава. Поливомоечное оборудование ЭД270 обеспечивает полосу полива 2,7–3,2 м. Щетка средняя ЩС-40 с ворсом диаметром 50 см обрабатывает полосу в 2,2–2,4 м. Поворотный композитный отвал при прохождении очищает полосу шириной 2,75–3,2 м. Рабочая скорость машины установлена в 20–40 км/ч.

В числе новинок «Завода КДМ» для содержания трасс как минимум четыре модели. Это ЭД445В1 на шасси КАМАЗ-К6595 (6x4) с бункером объемом 12 м³, ЭД420 на шасси Sany SYZ320С (6x4) с бункером объемом 10–13 м³, ЭД495 для зимнего обслуживания дорог и ЭД490 на шасси FAW 3250 (6x4) с бункером 11–13 м³. Наряду с ними хитами продаж выступают

и модели КДМ, освоенные в серийном производстве раньше.

Стандартный срок гарантии на продукцию смоленского «Завода КДМ» равен 12 месяцам.

ПОПУЛЯРНЫЕ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ комбинированных дорожных машин:

- «Меркатор Холдинг» (Москва)
- Смоленский «Завод КДМ»
- Арзамасский завод «КОММАШ»
- Завод «СмолМаш»
- Курганский завод дорожных машин «Дормаш»
- Мценский завод коммунального машиностроения
- Миасский «Завод СпецАгрегат»
- Кемеровский опытный ремонтно-механический завод (ОАО «КОРМЗ»)
- Рязский авторемонтный завод
- Тосненский механический завод (ТоМеЗ)
- «Геркулес» (Калуга)

Предлагает «КОММАШ»

В линейке Арзамасского завода коммунального машиностроения (АО «КОММАШ», с 1934 г.) дюжина моделей КДМ. Из них семь – на трехосных шасси КАМАЗ и МАЗ и пять на двухосных шасси КАМАЗ, МАЗ, ГАЗ. Крайний вариант – пока единственный, зато какой! Это модель КО-829N на базе дизельного ГАЗ-С41R13 (4x2) полной массой 8700 кг. «ГАЗон NEXT» как основа для установки спецоборудования набирает популярность, так что данная модель производителя вряд ли останется единственной.

Максимальные габаритные размеры КО-829N с установленным оборудованием вполне «городские»: длина 8690 мм, ширина 2400 мм, высота 2800 мм. В качестве поливомоечного оснащения машина получила цистерну вместимостью 4 м³. Объем распределителя ПГМ достигает 3 м³, баков системы увлажнения – 0,52 м³. Ширина рабочей зоны распределителя ПГМ варьируется в

пределах 2–7,5 м, низконапорной мойки – от 2,5 до 10 м, высоконапорной мойки – до 2 м горизонтально и 0,7 м вертикально. Плотность распределения ПГМ (ПСС), пескосоли достигает 50–350 г/м², чистой соли с увлажнением – 25–100 г/м². Для городских условий применения таких характеристик вполне достаточно.

В числе других машин аналогичного типа «КОММАШ» выпускает модель КО-829A1 на шасси КАМАЗ-43253 (4x2) полной массой 15 500 кг. При габаритах 9900x3070x3320 мм установлена стальная цистерна повышенной жесткости европейского сечения объемом 7,5 м³ (в качестве опции она может быть из нержавеющей стали). Форма емкости исключает зависание ПСС на стенках кузова. По всей длине надстройки установлены защитные поддоны, предотвращающие просыпание песко-соляной смеси на агрегаты шасси. Все места, наиболее подверженные коррозии, обработаны термодиффузионным цинкованием

металла. Шахты подачи песка и подвижный лоток изготовлены из нержавеющей стали. В качестве опций возможна установка переднего поворотного отвала (в том числе гидравлического), межбазовой щетки и распылительного пистолета.

Аналогичное назначение у моделей КО-829D1 на шасси КАМАЗ-53605 (4x2) с цистерной объемом 10 м³ и КО-929B1 на раме КАМАЗ-65115 (6x4) с цистерной вместимостью 12 м³. Особенности конструкции у них схожие с другими КДМ бренда. Например, это сливная магистраль увеличенного сечения, исключающая повышение температуры гидравлической жидкости до критических значений. Это и маслобак с алюминиевой крышкой и отсеком под гидроэлементы за кабиной шасси. Плюс это визуальная сигнализация в кабине водителя об аварийной утечке гидрожидкости.

На указанных моделях применяются конусообразный диск разбрасывателя и

Z-образные направляющие лопатки. За счет них распределение ПСС по ширине выполняется не кучно, а равномерно. Необходимые в работе элементы – щетка для очистки цепей и лестница для визуального осмотра. И еще немаловажный аспект – ремонтпригодность. Конструкция пескоразбрасывателя легко разбирается только с применением ручного инструмента и так же без проблем собирается и находится в готовности к применению после замены любого неисправного элемента.

Гарантия на КДМ АО «КОММАШ» составляет 18 месяцев с даты отгрузки заказчику. По факту это день подписания акта приемки-передачи техники уполномоченным представителем потребителя.

ИТМ «Кургандормаш»

ИТМ означает «инновационные технологии машиностроения». АО «Кургандормаш» входит в структуру «ИТМ Холдинга» – группы





предприятий с общей стратегией развития в сфере машиностроения.

В 2026 году заводу исполняется 85 лет. С момента основания в 1941-м он выпускал военную продукцию, включая реактивные снаряды для легендарной БМ-13 «Катюша». После Победы был освоен выпуск гражданской продукции, и компетенции предприятию не занимать.

В актуальной продуктовой линейке пять моделей для городского применения и шесть универсальных в универсальной категории «Город/трасса». Основные шасси для монтажа надстроек – КАМАЗ и МАЗ. Из иномарок применяется шасси Shacman.

Рассмотрим легкую серию на примере городской модели С41R1 на шасси «ГАЗон NEXT» (4x2) с бункером до 3,5 м³ для летнего и зимнего содержания дорог. Она появилась в рамках реализации национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги». Техника

приспособлена для внесения сухих противогололедных материалов (ПГМ). При необходимости предусмотрено увлажнение жидкими реагентами. Точность дозировки обеспечивает автоматическая привязка к скорости движения машины и ширине обрабатываемой полосы от 2 до 10 м. Плотность посыпки регулируется в диапазоне 10–500 г/м².

Привлекательные стороны выбора курганских КДМ: продажа напрямую с завода, 12 месяцев гарантии на навесное оборудование, поставка прямо со склада или сроком до 20 дней. Предусмотрено обучение операторов работе с машинами.

«Меркатор» и поколение К5

Накануне лета 2025 года на профильной выставке «СТТ Экспо» в Москве на стенде ПАО «КАМАЗ» прошла премьера КДМ-700АК на шасси самосвала КАМАЗ-6595 (6x4). Это оборудование столичной

компании «Меркатор Холдинг», выбранное по предпочтениям клиентов. Грузоподъемность шасси поднята до 25 250 кг, применены передняя тележка под нагрузку 9 т и задняя тележка под нагрузку 32 т. Гидравлика высокой производительности и 482-сильный двигатель позволяют одновременно выполнять на навесном оборудовании несколько операций без снижения мощности.

Транспортные операторы определились с оптимальной комплектацией. В нее обязательно включают быстроразъемный фронтальный отвал российского производства FLK-3700K. Он оснащен уникальной системой бокового смещения и ножами двух видов. Популярной стала межосевая подметальная щетка МПО-285-55 для чистки и сметания снежной шуги. Под распределитель твердых ПГМ серии К5 с системой увлажнения отведена емкость объемом 11 м³. В качестве модуля управления навесным обо-

рудованием применяется система «Бузина».

Гарантия на шасси КАМАЗ составляет 12 месяцев при соблюдении правил эксплуатации, своевременного технического обслуживания и регистрации в ГИБДД. Расширенная гарантия на все транспортное средство может быть увеличена официальным дилером на срок до 36 месяцев. Гарантия на навесное оборудование определяется заводом-изготовителем. Например, от сквозной коррозии бункера это семь лет!

КАМАЗ + «СмолМаш»

В сезонах 2025 и 2026 рынок насыщается КДМ, построенными на шасси КАМАЗ поколения К5. Например, весной 2025 года в продажу поступила КДМ-7881190 завода «СмолМаш» на шасси самосвала КАМАЗ-65951 (8x4). Машина полной массой до 50 т допускает нагрузку на передние оси в 18 т и до 32 т на задние.

Шасси К5 комплектуют 13-литровым двигателем (482 л.с.,

2403 Нм) и механической 16-ступенчатой коробкой передач. Инновационная кабина оснащена мультимедийной системой с навигацией, громкой связью, приемником, управлением отопителем и контролем параметров автомобиля. У машины пневматические тормоза с EBS и электронно управляемый стояночный тормоз.

Свежий пример спецтехники для нанесения ПГМ и уборки только что выпавшего снега – КДМ-7881180 на базе самосвала КАМАЗ-К4146 (6x4) поколения К5. В летний период автомобиль с 20-кубовым кузовом можно использовать как самосвал для перевозки сыпучих грузов. У него такая же силовая линия, как у вышеназванной модели, и для эксплуатирующей организации это большой плюс.

Длина КДМ зависит от

применяемого навесного оборудования и составляет 8535–13 700 мм. Ширина стандартная: максимально разрешенные 2550 мм. С установленными устройствами для уборки и содержания дорог высота достигает параметров от 3610–3945 до 4400 мм. Бункер из нержавеющей стали обладает вместимостью 14 м³. Просеивающая решетка тоже из нержавейки. Объем баков системы увлажнения равен 3 м³. При ширине обработки до 6 м расход чистой соли составил 5 г/м².

Модель имеет гидравлический привод оборудования. Транспортёр приводит в движение редуктор RT-500, работающий от гидромотора. Ширина посыпки составляет 2–12 м и вместе с плотностью обработки регулируется с помощью системы автоматического дозирования ПГМ.

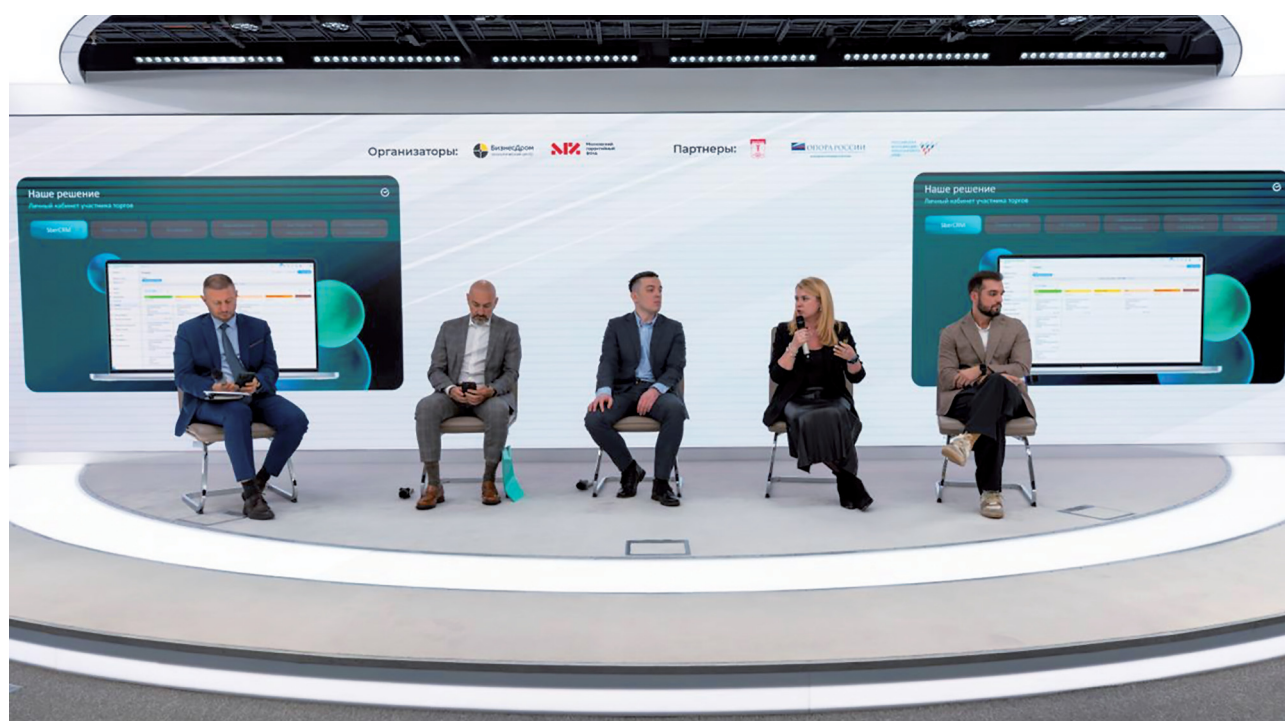
Машину комплектуют городским отвалом из композитного пластика высотой 1300 мм, шириной 4000 мм, резиновым ножом толщиной 40 мм и массой 675 кг. С ним максимальная рабочая скорость установлена в 50 км/ч. Есть боковой отвал из сверхмолекулярного полиэтилена, создающий полосу очистки шириной 2,3 м. Управление осуществляется с сенсорного дисплея с подогревом и камерой заднего вида. В кабине есть удобный джойстик, предусмотрена функция гидравлической асимметрии. Межосевая щетка с ворсом диаметром 550 кг весит 180 кг и обрабатывает полосу очистки шириной 2,34 м. В качестве опции доступна задняя светодиодная панель. Монтаж и демонтаж навески можно проводить без грузоподъемных механизмов – буквально за 15 минут.

Конструкция КДМ-7881180 на базе самосвала КАМАЗ-К4146 (6x4) допускает как раздельную, так и одновременную работу оборудования. Функционирование сменной навески допускается и в движении, и на стоянке. Гарантийные обязательства на шасси КАМАЗ базовые: 12 месяцев с даты отгрузки клиенту. Такой же срок установлен на навесное оборудование производства «СмолМаш».

Таким образом, российский рынок КДМ способен дать ответ на любой запрос. Он не стагнирует, не замер в ожидании лучших времен, а поступательно развивается. Техника становится легче, совершеннее, с расширенным функционалом. Главное – она отвечает актуальным запросам потребителей. И пока существует спрос – будет и предложение!



ЛИЗИНГ КАК ТОЧКА ОПОРЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОТКРЫВАЮТСЯ БИЗНЕСУ



Обновление техники и оборудования — один из ключевых факторов роста для малого и среднего бизнеса. Однако в условиях дорогого кредитования компании все чаще ищут инструменты, которые позволяют инвестировать в развитие без значительной нагрузки на оборотные средства. Одним из таких решений становится лизинг — с гибкими условиями, встроенными сервисами и возможностью получения государственной поддержки. О возможностях этого инструмента рассказывает директор по GR АО «Сбербанк Лизинг» Ирина Погорелова, подробно фокусируясь на его практической ценности для сегмента МСП.

Почему лизинг становится удобной альтернативой кредиту

В текущих экономических условиях компании все чаще ищут альтернативные решения, которые позволяют инвестировать в обновление средств производства. В этом контексте лизинг показывает ряд преимуществ по сравнению с классическим кредитованием.

В отличие от кредита, где компания получает денежные средства и должна предоставить дополнительное обеспечение, в том числе залог, в лизинге предмет финансирования – это уже конкретное имущество. Оно остается в собственности лизингодателя, что снимает необходимость в дополнительном обеспечении. При этом авансовый платеж может составлять от 0 до 30%, что делает вход в сделку значительно проще для бизнеса.

Дополнительным преимуществом становится налоговая модель: лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость, что может снижать налоговую нагрузку. Кроме того, в лизинг часто «упакованы» сервисные решения – страхование, техническая поддержка, помощь на дороге.

По сути, лизинг выполняет не только финансовую, но и отраслевую функцию – он обеспечивает целевое обновление производственных фондов и поддерживает развитие ключевых сегментов экономики.

Государственные субсидии: как снизить стоимость сделки

Отдельное внимание в выступлении было уделено мерам государственной поддержки, которые делают лизинг еще более доступным для МСП.

Одна из самых востребованных программ – субсидирование скидки на авансовый платеж по договорам



лизинга колесной техники (ПП №649). В рамках этой меры бизнес может получить существенную скидку уже на этапе входа в сделку:

- до 35% стоимости – для электромобилей (с лимитом до 925 тыс. руб.);
- до 20% – для седельных тягачей и туристических автобусов (до 1,7–2 млн руб.);
- до 10% – для отдельных категорий транспорта.

Субсидия предоставляется через механизм компенсации лизингодателю фактически недополученных доходов, возникших вследствие предоставления лизингополучателю при уплате авансового платежа единовременной скидки, а всю операционную работу по ее оформлению берет на себя лизинговая компания. Для клиента это означает, что скидка фактически «вшивается» в условия договора.

Помимо этого, действуют и другие программы:

- льготный лизинг сельскохозяйственной техники через ДОМ.РФ (лизинговые платежи с размером удорожания до 10%, срок до 7 лет, аванс от 0%);

- программы финансирования коммунальной и дорожно-строительной техники;
- субсидии в рамках сотрудничества с Республикой Беларусь, где возможно частичное возмещение лизинговых платежей (до 2/3 либо 3/4 ключевой ставки, в зависимости от предмета лизинга).

Партнерские программы: дополнительная экономия

Отдельным направлением остаются партнерские программы с производителями и дилерами техники. По словам Ирины Погореловой, такие решения позволяют дополнительно снизить стоимость приобретения за счет совмещения субсидий и коммерческих скидок.

В ряде случаев выгода может достигать значительных величин – например, при покупке транспорта скидки от производителей могут суммироваться с государственными субсидиями. Это особенно актуально для сегмента коммерческого транспорта, спецтехники и автомобилей для бизнеса.

«СберЛизинг» сотрудничает с широким пулом производителей – от легкового транспорта до сельхоз- и строительной техники, что позволяет бизнесу выбирать оптимальные решения под свои задачи без ограничений по брендам.

Лизинг как инструмент роста

Несмотря на общее снижение активности на рынке, доля МСП в лизинговом бизнесе остается значительной – около 59% по объему нового бизнеса. При этом эксперты отмечают, что потенциал сегмента далеко не исчерпан, особенно с учетом расширения программ господдержки.

В этих условиях лизинг становится не просто альтернативой кредиту, а полноценным инструментом развития: он снижает барьеры входа в инвестиции, дает доступ к современным активам и позволяет гибко управлять финансовой нагрузкой.

Именно сочетание этих факторов – доступности, субсидирования и партнерских решений – формирует устойчивый интерес со стороны малого и среднего бизнеса к лизинговым продуктам.

The image shows the large, white, 3D SK logo and the word 'СКОЛКОВО' in white letters on a dark, metallic building facade. In the foreground, there is an orange excavator with a black bucket. A blue flag with a white logo and an orange flag with a bear logo are visible. A sign on the excavator reads 'УГОЛ ОТВАЛ 35°'. The background shows a clear blue sky and some trees.

SK

СКОЛКОВО

ФОРУМ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ЖКХ

В московском инновационном центре «Сколково» (Технопарк) в течение двух весенних дней было жарко. 18 и 19 марта 2026 года здесь работал Национальный форум технологий, техники, повышения производительности труда в жилищно-коммунальном хозяйстве. Специалисты конструктивно обсуждали перспективы развития отрасли и оперативной реакции бизнес-сообщества конкретными мерами на текущие и новые вызовы времени. В выставочной экспозиции более 40 лидеров отрасли представили 105 передовых решений, от крупногабаритной техники и робототехнических комплексов до инновационных систем управления уровня XXI века. Форум стал иллюстрацией ближайшего будущего городского хозяйства и стимулировал развитие отрасли.

Александр Николаев / Фото «А8 Экспо»



ТОСНЕНСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД

KAMAZ

6520



Антупалии-2026

На общей деловой площадке форум объединил всех заинтересованных лиц. В этот пул вошли руководители органов федеральной власти и субъектов РФ, курирующих вопросы коммунального хозяйства. Были представлены компании с государственным участием, частные и государственные предприятия жилищно-коммунального сектора. На встречу прибыли руководители ресурсоснабжающих организаций и их заместители. Время на профессиональное общение нашли кадровые работники производителей коммунальной техники, робототехнических комплексов, беспилотных систем и проводники промышленных инновационных решений для нужд коммунального хозяйства различных федеральных округов России.

Организаторами форума со своевременной повесткой дня выступили: Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства России при поддержке профильных ведомств и деловых объединений, инновационный центр «Сколково» и компания «А8 Экспо».

Устроители посветили мероприятие наиболее актуальным аспектам деятельности в новом сезоне, и в частности поиску и выработке эффективных практических решений. Они направлены на кратное повышение производительности труда в отрасли коммунального хозяйства в соответствии с программой Минстроя России о повышении производительности труда в ЖКХ к 2030 году на 15,8%. Ключевыми темами стали также: технологиче-

ское развитие и цифровизация ЖКХ, внедрение современной умной техники, роботизированных решений и передовых методов организации труда. Участники обсудили приоритетные направления государственной политики в сфере повышения производительности труда в сфере ЖКХ. На повестке дня стояло применение современных инструментов трансформации отрасли. Программой было предусмотрено знакомство участников форума с инновационной техникой и передовыми технологическими решениями с практическим эффектом. В фокусе внимания оказались содержание и эксплуатация объектов дорожной инфраструктуры, городских территорий и общественных пространств.

Стратегические приоритеты: ставка на эффективность

Главным событием форума стала центральная пленарная сессия «Стратегические приоритеты и государственная политика в сфере повышения производительности труда в ЖКХ». В деловой дискуссии приняли участие: министр строительства и ЖКХ РФ Ирек Файзуллин, министр экономического развития РФ Максим Решетников, заместитель начальника Управления Президента РФ по внутренней политике Евгений Грачёв. Участие в пленарной сессии приняли также заместитель председателя Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера Александр Высокинский,

руководитель Роскачества Максим Протасов, глава ДНР Денис Пушилин.

Заседание открылось видеобращением заместителя Председателя Правительства РФ Марата Хуснуллина. Он, в частности, отметил: «Сфера ЖКХ – это основа благополучия людей и комплексного развития территорий. При этом она всегда была одной из самых сложных. На системное обновление коммунальной инфраструктуры направлен федеральный проект «Модернизация коммунальной инфраструктуры», вошедший в состав нового нацпроекта «Инфраструктура для жизни». В этом направлении работа ведется не только ради точечного обновления объектов, но и для создания базы устойчивого развития регионов».

Глава Минстроя России Ирек Файзуллин в рамках сессии обозначил целевые показатели. К 2030 году рост производительности в теплоснабжении должен составить



18,5%, а по другим направлениям – вырасти до 15,8%.

«В последние годы отрасль получила серьезную поддержку, – отметил Ирек Файзуллин. – Благодаря вниманию и личному контролю со стороны

Президента и Правительства РФ за семь лет на обновление коммунальной инфраструктуры направлено 743 млрд рублей федерального финансирования. Сейчас эта работа продолжается в рамках реали-

зации национального проекта «Инфраструктура для жизни».

Глава Минэкономразвития России Максим Решетников в своем выступлении подчеркнул: «Рост производительности труда – это задача,





стоящая перед всей экономикой. Производительность складывается не только внутри отдельной компании и рынка, но и в процессе межотраслевого взаимодействия. Ключевую роль здесь играет диалог с основным регулятором».

На заседании выступил глава Донецкой Народной Республики Денис Пушилин. Он поделился уникальным опытом восстановления и модернизации коммунального хозяйства региона. В республике сделан выбор в пользу единого оператора по управлению многоквартирными домами, что позволяет минимизировать риски. Спикер также озвучил результаты системы диспетчеризации, распространенной на 129 котельных. Это решение позволило ускорить процессы реагирования на нештатные ситуации, снизить непроизводительные издержки и повысить эффективность управления сложными технологическими объектами.

Выставна достижений

Участников и гостей форум порадовал организованной масштабной выставочной экспозицией. Более 40 ведущих компаний-производителей из 36 регионов России продемонстрировали наилучшие практики повышения производительности труда в ЖКХ. На просторной площадке экспонировались крупногабаритная техника и средства малой механизации для уборки городских пространств и автодорог. К показу были подготовлены робототехнические решения для подразделений коммунальных служб. Отображение нашли также иные промышленные решения, позволяющие продемонстрировать реальный, а не теоретический потенциал жилищно-коммунального хозяйства страны. Всего в экспозиции было представлено 105 единиц техники и технологических решений для отрасли ЖКХ.

К участию в выставочной экспозиции были приглашены «Амкодор», «Автономика», ЕЛАЗ, Завод дорожных машин, Завод КДМ, «Конкордия», «Кургандормаш», МАЗ, «Росатом», «Россети», ГК «Ростех», «Ростсельмаш», «Тверькоммаш», ЧЕТРА, UMG и многие другие производители спецтехники. Комментарии к объектам в экспозиции давали специалисты компаний. Заинтересованные лица из первых рук от производителей получили информационные буклеты. Все, кто хотел, обменялись визитками и договорились о новой встрече и посещениях производств. В мероприятии приняли участие руководители субъектов РФ, компаний с государственным, частным и государственным предприятиями жилищно-коммунального сектора.

Во второй день форума состоялась VIP-осмотр выставочной экспозиции делегацией, которую возглавил министр

строительства и ЖКХ РФ Ирек Файзуллин. Совместно с главой Минстроя России представленные новинки и другие экспонаты осмотрел ряд высокопоставленных чиновников. В их числе: заместитель начальника Управления Президента РФ по внутренней политике Евгений Грачёв, заместитель Председателя Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера Александр Высокинский, глава Донецкой Народной Республики Денис Пушилин, глава Республики Калмыкия Бату Хасиков, сенатор РФ Александр Волошин.

В фокусе – госполитика

Панельная дискуссия «Государственная политика повышения производительности труда в отрасли ЖКХ» открыла первый день мероприятия. С приветственным словом к участникам обратился заме-

стителю министра строительства и ЖКХ РФ Алексею Ересько. В нем он отметил: «Перед нами стоит амбициозная цель: обеспечить к 2030 году рост производительности труда в отрасли на 15,8%. Она достижима только при условии масштабного технологического перевооружения отрасли. Именно поэтому мы уделяем приоритетное внимание внедрению умной спецтехники, роботизированных комплексов и цифровых платформ управления. Уверен, что диалог, выстроенный на форуме, позволит нам ускорить этот процесс».

Деловая программа продолжилась специальной сессией «Отраслевой диалог: синхронизация возможностей производителей спецтехники с национальными приоритетами».

Наряду с этим в рамках первого дня состоялась специальная стратегическая сессия «Проблемы, решения и меры поддержки основных направлений деятельности отрасли

ЖКХ». Организованная ОЦК в ЖКХ Минстроя России, она вызвала живой интерес коммунальщиков, и не только их. Работа была организована по пяти ключевым направлениям: водоснабжение и водоотведение, теплоснабжение, управление недвижимостью, уборка территорий и благоустройство. Каждый аспект актуален абсолютно для всех субъектов РФ.

В завершение первого дня форума прошла экспертная сессия «Лаборатория эффективности», где представители Школы бережливого ЖКХ, управляющих компаний и региональных агентств инноваций представили методологию и практические решения для отрасли.

Сессии второго дня

Программа второго дня также включила стратегическую сессию «Про производительность. Как умная техника и технологии меняют коммунальное хозяйство страны?». На ней актуально прозвучали

выступления заместителя министра строительства и ЖКХ РФ Алексея Ересько, вице-губернатора Санкт-Петербурга Евгения Разумишкина, представителей регионов, ДОМ.РФ, производителей спецтехники и оборудования.

Параллельно состоялась стратегическая сессия «Роботы в городе: развитие беспилотных коммунальных решений». Одновременно прошла стратегическая сессия «Коммунальная техника на электротяге: вызовы и победы отечественных электромашиностроителей». Был успешно проведен и круглый стол «Инструменты трансформации ЖКХ: от отраслевых решений к практическим результатам». Обмен мнениями продолжился и кулуарно, что только подчеркнуло важность рассматриваемой проблематики. Провести мероприятие одним днем точно бы не получилось. Всем нужна практическая отдача, а не галочка в отчетах о проделанной работе.

А теперь – ежегодно!

С 2026 года Национальный форум технологий, техники и повышения производительности труда в ЖКХ станет ежегодным событием отрасли. Планируются увеличение выставочной экспозиции, расширение деловой программы, углубление экспертных дискуссий. В планах организаторов – и демонстрация еще более широкого спектра инновационных решений уровня третьего тысячелетия.

В результате важнейшее мероприятие призвано стать системообразующей ежегодной площадкой для специалистов. Такой, которая способна объединить регуляторов, бизнес, науку и производителей в целях устойчивого развития ЖКХ и достижения стратегических показателей производительности труда. Нацеленность на практический результат и делает форум привлекательным для профессионалов. Коллективными усилиями все обязательно получится!



comtrans

Международная выставка и форум коммерческих автомобилей

Россия, Казань
МВЦ «Казань Экспо»

22–25/09/2026

www.comtransexpo.ru

Реклама. 16+



Организатор:

ITEMF
EXPO

ООО «АйТиИМФ Экспо»

Место проведения:


Kazan
Expo

При поддержке Министерства
промышленности и торговли
Республики Татарстан



2026

МИРОВЫЕ
АВТОМОБИЛЬНЫЕ
КОМПОНЕНТЫ



mak-award.ru





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

