

ST-KT.ru

спецтехника и коммерческий транспорт

№3 (82) 2026

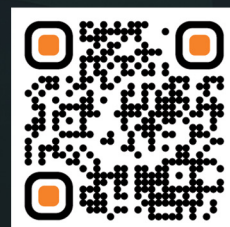
ENTER ▲ PRIZE



ENTER ▲ PRIZE

НОВЫЙ СТАНДАРТ КАЧЕСТВА

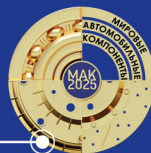
Российский бренд уверенно завоевывает признание, удостоиваясь наград за лучшие тормозные колодки и автомобильные фильтры



AMD ФИЛЬТРЫ для грузовых авто

Фильтр года 2024

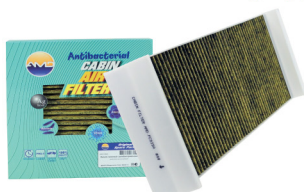
Фильтр года 2025



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.

РЕКЛАМА

Содержание

Новости 4

Коммерческая техника

Экосистема «Каргономика» на COMvex 2026: стратегические партнерства и масштабные контракты	10
SHACMAN в России идет в ногу со временем	14
Мы знаем все про JAC №120	20
Sinotruk в России: итоги 2025 года и планы на будущее	24

Компоненты

Во время уборки урожая цена простоя максимальна: как карта технических жидкостей снижает риск поломки	28
---	----

Бизнес

Санкции, уход брендов и рост аналогов: как выживать владельцам спецтехники	32
---	----

События

COMVEX 2026: отраслевое единство	36
СТТ EXPO 2026: Русские не сдаются!	44
СТО EXPO: адаптация под новые явления	52

ST-KT.ru

спецтехника и коммерческий транспорт

№3 (82) Август 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 11.08.2026
Выход в свет 18.08.2026

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

16+



**КАЧЕСТВО
НА ПЯТЬ!**

**5 ЛЕТ ГАРАНТИИ
НА АВТОЗАПЧАСТИ**

КАМАЗ работает над созданием гибридной силовой схемы для грузовиков линейки К6



ПАО «КАМАЗ» изучает возможность установки стартер-генераторного узла на машины нового поколения, включая магистральные тягачи К6. Разработку ведёт компания «ЭТК», получившая финансирование от Российского научного фонда в рамках нацпроекта. Сам автопроизводитель выступает заказчиком технического задания.

Этот стартер-генератор станет ключевым элементом гибридного привода, где будут совместно работать традиционный мотор и электрический двигатель. Для тягачей К6 инженеры выбрали параллельную схему гибрида: электрическая машина сможет подключаться к трансмиссии и помогать основному двигателю при движении.

Однако функции этой системы будут меняться в зависимости от типа транспорта. К примеру, на пассажирских автобусах КАМАЗа её планируют задействовать главным образом для увеличения запаса электрической энергии на борту.

Сергей Назаренко, главный конструктор по инновационным моделям КАМАЗа, отметил, что специалисты уже думают не только о создании опытного образца, но и о том, как встроить эту систему в будущие серийные машины.

Проект, получивший название «Стартер-генераторный комплекс для гибридного мотора», прошёл отбор на получение гранта РНФ в 2025 году по программе, связанной с развитием промышленности для транспортной отрасли. В официальных документах исполнителем значится ООО «ЭТК», а заказчиком технологического решения — ПАО «КАМАЗ».

Пока никакой информации о запуске таких грузовиков в серию нет. Работы находятся на этапе конструирования и интеграции. Поэтому говорить о том, что гибридные тягачи уже готовы к постановке на конвейер, было бы слишком рано.

Росстандарт наложил запрет на продажи некоторых моделей Dongfeng и Zoomlion



Росстандарт приостановил допуск на рынок ряда моделей китайской грузовой техники марок Dongfeng и Zoomlion, поскольку они не отвечают установленным нормам безопасности. Сведения об этом распространила пресс-служба контрольного органа.

Ограничения коснулись следующих версий:

- Dongfeng: DFV4198 и DFV KC;
- Zoomlion: ZTC-4, ZTC-3, TMCP3 и TMCP4.

В ходе инспекции специалисты ведомства обнаружили у этих машин отклонения от требований, связанных с работой тормозов, фиксацией ремней безопасности и функциональностью рулевого механизма. Помимо этого, на транспортных средствах выявили несоответствия, касающиеся монтажа боковых и задних защитных конструкций, а также проблем с установкой системы экстренного вызова. Дополнительно зафиксированы претензии к оформлению документации.

В адрес компаний Dongfeng и Zoomlion направлены официальные предписания. Согласно этим документам, изготовители обязаны разработать график исправления выявленных неполадок. Когда программа будет готова и одобрена контролирующим органом, дилерские сети начнут связываться с владельцами указанных грузовиков, чтобы организовать бесплатную замену дефектных узлов.

Ранее, в марте, Росстандарт информировал об отзыве свыше 5,4 тысячи автомобилей марки Subaru. Это коснулось моделей Legacy, Outback и XV, реализованных в период с 2015 по 2019 год. Причиной послужил риск отсоединения контакта электрического стояночного тормоза из-за выхода из строя фиксирующего элемента.

КРАНЫ-МАНИПУЛЯТОРЫ



ЭВАКУАТОРЫ И АВТОВОЗЫ



АВТОГИДРОПОДЪЁМНИКИ



САМОСВАЛЫ



- БОЛЕЕ 400 МОДЕЛЕЙ СПЕЦТЕХНИКИ - СЕРВИС ПО ВСЕЙ РОССИИ И В СТРАНАХ СНГ - ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ: 8 (831) 22-99-727



КАМАЗ

УРАЛ



JAC MOTORS



FAW



SDAC



СТТ запустили сервис онлайн-продаж коммерческой техники «Спутник Маркет»



«Современные транспортные технологии» (СТТ) - ведущий дистрибьютор коммерческой и пассажирской техники, объявляет о запуске цифровой платформы для онлайн-покупки автомобилей «Спутник Маркет». Новый сервис позволит клиентам дистанционно пройти путь от выбора модели до оформления сделки.

Сервис ориентирован на широкую аудиторию: от индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса до крупных логистических операторов и ритейл-сетей. Теперь для онлайн заказа доступны ключевые модели линейки: «Газель NEXT/NN», «Соболь NN», Соболь 4x4, туристические автобусы и другие модели коммерческих автомобилей.

Новый сервис предлагает клиентам круглосуточный доступ к бронированию техники без привязки к графику работы дилерских центров. Весь процесс покупки максимально упрощен и состоит из четырех понятных шагов: выбор, бронирование, оформление, получение, - при этом оформить сделку можно как с компьютера, так и со смартфона. Подача заявки на лизинг занимает всего 10 минут, а решение принимается оперативно без посещения офиса. Кроме того, условия покупки на цифровой платформе абсолютно прозрачны: стоимость автомобилей соответствует рекомендованным ценам производителя. Также покупателю предоставляется свобода выбора удобного региона и места выдачи автомобиля, что существенно оптимизирует временные и логистические затраты.

Первый карьерный самосвал на натрий-ионной батарее и зарядкой за 25 минут приступил к работе



На угольном разрезе Tangshan Sanyou в Китае прошла торжественная церемония, в ходе которой заказчику был передан первый в мире полностью электрический карьерный самосвал, работающий на натрий-ионной аккумуляторной системе.

Как сообщается, этот проект стал результатом совместной работы двух компаний: производителя батарей Hina Battery и предприятия, выпускающего специализированную технику, Tonly Heavy Industry.

Новый автомобиль создан на базе шасси карьерного самосвала Tonly TLE120. В качестве источника питания в нём используется натрий-ионный аккумулятор из серии Haixing, разработанный специалистами Hina Battery.

Ключевые параметры этой батареи таковы:

- запас энергии — 676 кВт·ч;
- показатель удельной плотности энергии составляет 165 Вт·ч/кг.

Данная аккумуляторная система оптимизирована для работы в режиме коротких, но интенсивных по нагрузке маршрутов — именно такие условия типичны для карьерной эксплуатации.

Зарядка за 25 минут

Одним из наиболее значимых достоинств представленной батареи является её способность к сверхбыстрому восполнению заряда. По заверению представителей Hina Battery, натрий-ионный аккумулятор способен полностью зарядиться с нуля до ста процентов всего за 20–25 минут.

При этом важно отметить, что даже при систематическом использовании быстрой зарядки расчётный ресурс этой батареи превышает 8 000 циклов. Такая продолжительность работы практически полностью совпадает со сроком эксплуатации самого карьерного автомобиля.

Холод больше не представляет серьёзной угрозы

Одним из главных преимуществ натрий-ионной технологии по сравнению с литий-ионной является её превосходная устойчивость к отрицательным температурам.

В условиях сильных морозов такие аккумуляторы теряют значительно меньше своей ёмкости, нежели традиционные литиевые аналоги. Благодаря этой особенности новая машина идеально подходит для применения на открытых разрезах в северных областях, где зимой техника на литиевых батареях часто страдает от существенного снижения запаса хода.

Меньше вреда для окружающей среды

Если сравнивать электрическую версию с традиционными самосвалами, использующими дизельное топливо, то она имеет несколько явных плюсов:

- полное отсутствие вредных выбросов в атмосферу;
- заметно более низкий уровень производимого шума;
- уменьшение затрат на техобслуживание силовой установки.

Продолжение испытаний на практике

После того как автомобиль был передан заказчику, он начнёт свою непосредственную работу в условиях реального разреза.

Во время его активного использования инженеры будут заниматься сбором и анализом данных о функционировании машины под высокими нагрузками. Полученная информация позволит существенно доработать будущие модификации этого вида техники, а также повысить общую эффективность натрий-ионных батарей.

МАЯК
ДЛЯ ТЕХ, КТО В ПУТИ



АВТОЛАМПЫ ГОДА



УВЕРЕННОСТЬ НА ДОРОГЕ

Маяк аварийной остановки МАЯК

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

Отзыв грузовиков Mercedes-Benz: какие риски для владельцев в России



Концерн Daimler Truck объявил о проведении крупномасштабной отзывной кампании, в рамках которой планирует проверить 131 095 тяжелых грузовых автомобилей марки Mercedes-Benz, эксплуатирующихся в различных странах. Согласно информации, распространенной Федеральным ведомством автомобильного транспорта Германии (КВА), поводом для сервисной акции послужило выявление серьезной неисправности в электрической системе, которая может вызывать чрезмерный нагрев и даже возгорание машины.

Данная проблема касается широко распространенных дизельных моделей Actros (индекс 963) и Arocs (индекс 964), а также электрических модификаций eActros 300 / 400 первого поколения. Речь идет об автомобилях, выпущенных в период с последних чисел марта 2021 года по конец октября 2025 года. Как уточняют представители компании-изготовителя, источник неполадки находится в микросхеме ACE, которая размещена в непосредственной близости от стартерной AGM-батареи. Дефект связан с нарушением герметичности защитного слоя из синтетической смолы, который был нанесен на заводе поставщика. В результате этого внутрь корпуса элемента может попадать влага, что влечет за собой появление коррозии на электрических соединениях. Это, в свою очередь, ведет к существенному возрастанию сопротивления в цепи и последующему тепловому воздействию.

Примечательно, что официально данная сервисная кампания, которой присвоен внутренний код AGM-BATT, а в доку-

ментации КВА значится как 16569R, не распространяется на территорию России. Концерн Daimler Truck полностью свернул свою деятельность на отечественном рынке и не взаимодействует с местными регулирующими органами, в частности с Росстандартом. Тем не менее, эта ситуация вызывает серьезное беспокойство у российских транспортных компаний, поскольку в последние годы их автопарки активно пополнялись европейской техникой, ввозимой по каналам параллельного импорта или так называемого «серого» импорта.

В связи с этим владельцам грузовиков вышеуказанных моделей в России настоятельно советуют самостоятельно проверить свои автомобили, используя международные базы данных, которые позволяют получить информацию по 17-значному VIN-коду. Если выяснится, что транспортное средство относится к бракованной серии, то устранить проблему через официальную дилерскую сеть в РФ не представляется возможным. При обращении на сервисные станции за пределами страны производитель действует достаточно оперативно: согласно заводской инструкции, достаточно выполнить грамотное отключение неисправного блока ACE, прибегая к помощи профессионалов. Для этого не требуется замена дорогостоящей аккумуляторной батареи. Российским перевозчикам рекомендуется провести аналогичную профилактическую процедуру в независимых специализированных грузовых центрах, чтобы минимизировать риск возникновения пожара во время движения по трассе.

Поставщики и владельцы спецтехники объединяются в отраслевую Ассоциацию



Компания Sigma Expo Group анонсировала формирование отраслевого объединения, в которое войдут изготовители и собственники строительной и специализированной техники.

Создаваемая структура станет первой площадкой, где поставщики и владельцы машин взаимодействуют на паритетных условиях, а не как традиционные «продавец» и «покупатель», что характерно для большинства онлайн-сервисов.

«Мы предлагаем иную модель взаимодействия. Только равноправный диалог способен стать действенным механизмом для отстаивания интересов бизнеса. Когда доверие возрастет, рынок начнет расти», — подчеркнул руководитель компании Сергей Александров.

В число приоритетных целей объединения входит ограждение участников от поддельной продукции и недобросовестных действий на электронных платформах, внедрение понятных процедур заключения сделок и урегулирования споров, а также налаживание конструктивного контакта отрасли с государственными органами.

Инфраструктура Sigma Expo Group окажет содействие новой организации через собственные медиаресурсы: интернет-портал Экскаватор.ру, выставочный проект СТТ Экспо, форум «Реальная спецтехника» и профильное издание «СТТ Digest».

Первое собрание инициативного круга запланировано на 18 августа в комплексе «Крокус Экспо». На этой встрече ключевые представители со стороны продавцов и покупателей обозначат основные направления будущей работы.

Присоединиться приглашаются фирмы, выступающие как поставщики, так и владельцы спецтехники, которые заинтересованы в совместном создании прозрачных и справедливых рыночных норм.

Детали мероприятия и его повестка появятся в ближайшее время на ресурсах экосистемы Sigma Expo Group.



ЧУСОВСКАЯ
РЕССОРА

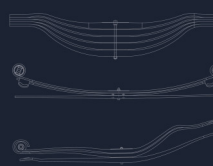
SPRINGER

ИСПЫТАНЫ ДОРОГАМИ
ПРОВЕРЕНЫ ВАМИ



СДЕЛАНО
НА УРАЛЕ

РЕССОРНАЯ ПРОДУКЦИЯ
ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ



> 145 лет
накопленный опыт
в металлургии

> 50 лет
экспертиза
в производстве рессор

> 4 000 SKU
ассортимент
рессорной продукции

Приглашаем посетить
стенд ОМК на выставке

Экспофорум 25 - 28 августа



пав. G, место G010

MIMS
automobility
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

промокод на
бесплатный билет

MIMS26-DSGOC

Реклама, АО «ЧМЗ» ИНН 5921002018

ЭКОСИСТЕМА «КАРГОНОМИКА» НА COMVEX 2026: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРСТВА И МАСШТАБНЫЕ КОНТРАКТЫ

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



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

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

На полях главной выставки коммерческого транспорта и технологий COMvex 2026 Торговый дом «Каргономика» торжественно подписал серию

соглашений с перевозчиками на поставку подвижного состава. В рамках заключенных контрактов реализовано 555 полуприцепов Wagnermaier и Helfimmer.

Тентовые полуприцепы производителя Wagnermaier пополняют парки экспедитора и перевозчика «СДС-транс»

(в группу компаний входят «Дженти», «Примум», «Капитан», «АПС», «Р-Групп»), ряда компаний, осуществляющих внутрироссийские автоперевозки, а также международных перевозчиков «Транскомпани», «Автолидер» и «Рустранс», работающих в РФ и за ее пределами.

Преимущественно речь идет о новых удлиненных моделях, что соответствует общему тренду в сфере логистики: популярные сейчас маршруты с Востока на Запад отличаются большой протяженностью и преобладанием легких, но объемных грузов, что влечет за собой повышенные требования к грузовместимости транспортных средств. Так, последнюю новинку бренда — шторный полуприцеп Wagnermaier CRL4 FOR A LONG TIME — отличают длина 17 м и полезный объем 113 куб. м, позволяющий перевозить до 42 палет. По итогам четырех месяцев 2026 года Wagnermaier занимает второе место на рынке полуприцепов, и удлиненная 16,6-метровая модель выступает лидером продаж.

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

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

Инновации Wagnermaier в логистике транспортной компании Delko

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

Приобретение новых полуприцепов вместимостью до 40 европалет позволит повысить эффективность дальнемагистральных рейсов. Первые транспортные средства уже переданы заказчику в ОЭЗ «Алабуга».

«Подписание соглашения на поставку высокообъемных



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

Цифровые сервисы: в системе подключились более 5 000 единиц техники

Помимо транспортных решений и технологий, интерес посетителей вызвали цифровые сервисы экосистемы, помогающие снижать себестоимость грузоперевозок и повышать управляемость бизнеса. В их числе — Карго Мо-

нитинг. Этот сервис позволяет управлять транспортным парком, контролировать его работу и повышать эффективность эксплуатации техники. Кроме того, в ходе мероприятия были представлены CRM логиста — цифровой продукт для планирования логистических процессов, контроля выполнения задач и координации работы с рейсами, а также специализированная система электронного документооборота (ЭДО) для грузоперевозчиков.

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

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

Контракт с компанией «Ультралогистика» предусматривает подключение к системе более 600 объектов мониторинга, включая тягачи, прице-

пы и контейнеры. Получение полной картины перемещения объектов в режиме реального времени повысит прозрачность логистических процессов заказчика.

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

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



административного персонала», — рассказал Александр Баловнев, директор направления Карго Мониторинг.

Стратегические альянсы

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

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

Кроме того, в число партнеров «Каргономики» вошли страховые компании «Ингосстрах» и «Югория». Совместно с новыми партнерами бизнес-юнит Карго Страхование

ставит задачу разработать специальные страховые продукты для грузоперевозчиков, повысить доступность страховой защиты и улучшить условия страхования для клиентов Каргономики со снижением тарифов до 30%.

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

В ходе выставки с корпоративным клиентом экосистемы, международным перевозчиком ГК «Транском», было подписано соглашение о продлении на следующий год договоров страхования

по всему автопарку группы. Заместитель директора «Транском» Павел Барановский выразил благодарность команде Карго Страхование, отметив, что в первый год сотрудничества компания получила качественное клиентское сопровождение и снизила расходы на страхование.

Helfimmer Container SMCU4 — полуприцеп года

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

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

«Сотрудничество с крупнейшими производителями и перевозчиками подтверждает

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

О компании

АО «Каргономика» — экосистема, снижающая себестоимость грузоперевозок. Компания является эксклюзивным дистрибьютором шторных и бортовых полуприцепов Wagnermaier, полуприцепов-контейнеровозов Helfimmer. Предложение экосистемы основано на комплексном подходе и включает в себя: Торговый дом «Каргономика» (сервис продажи новых транспортных средств), Карго Лизинг, Карго Аренда, Карго Страхование, Карго Топливо, Карго Логистика, Карго Мониторинг, Карго Грузы (цифровая экспедиция грузов) и Карго Маркет (маркетплейс запчастей, шин и масел).

Снижаем расходы грузоперевозчиков

Предложение экосистемы основано на комплексном подходе и включает в себя цифровые сервисы и транспортные решения на базе лучших¹ тентовых полуприцепов WAGNERMAIER и контейнеровозов HELFIMMER.

аренда
страхование
ТОПЛИВО

Каргономика

ЛИЗИНГ²
МОНИТОРИНГ
ЛОГИСТИКА

cargonomica.com



WAGNERMAIER CRS3 FOR A LONG TIME
Лучший коммерческий автомобиль 2025 года
в России в номинации «Прицеп/полуприцеп года»



HELFIMMER CONTAINER SMCU4
Лучший коммерческий автомобиль 2026 года
в России в номинации «Прицеп/полуприцеп года»

¹ По итогам независимых оценок

² Услуги оказывает ООО «Карго Лизинг»

Реклама. 0+

ВАДИМ ЗЕЙФЕРТ: SHACMAN В РОССИИ ИДЕТ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ!



В мае 2026 года на должность генерального директора ООО «Шакман Моторс Рус» был назначен Вадим Зейферт. Его главная задача – создание единого дистрибьютора грузовых автомобилей Shacman на территории России. Одновременно с этим намечена цель — реализация новой стратегии компании по переходу к эффективной сервисной модели работы с рынком. Наш корреспондент взял интервью у нового гендиректора и получил ответы из первых уст.

Беседу записал Александр Трохачёв







Корр.: – Вадим Валерьевич, примите поздравления с назначением на пост гендиректора и скажите, насколько Вам знаком бренд Shacman?

В.З.: – Спасибо за поздравления! Бренд Shacman присутствует на рынке России с 2007 года, когда я был занят в бизнесе одного из европейских производителей Большой Семерки. Shacman представляет собой плод сотрудничества китайской компании Shaanxi Heavy Duty Automobile Co. с немецким концерном MAN Truck & Bus. В ту пору марка находилась на этапе освоения рынка РФ и конкурировала в основном с китайскими и российскими аналогами. Сегодня бренд вышел на первые позиции. Достаточно сказать, что за последние три года клиенты получили 54,5 тыс. новых грузовиков Shacman, а с 2007-го в Россию ввезли свыше 72,6 тыс. машин. Пик продаж пришелся на 2023 год, когда было реализовано 20,8 тыс. ед. новой техники.

Корр.: – Ваши оценки итогов продаж 2025 года? Какие ожидания объемов сбыта в текущем году?

В.З.: – Итоги продаж 2025 года в сегменте тяжелых грузовиков в абсолютных цифрах стали рекордными по глубине падения. С 2023 по 2025 годы отмечен минус величиной 80 тыс. новых грузовиков. За два года недопродано больше, чем

реализуется в среднем за год. За период 2011 по 2025 год среднегодовое количество продаваемых большегрузов составило около 65 тысяч. Поэтому минус 80 тыс. шт. – колоссальные потери.

По бренду Shacman ситуация иная, но и она могла бы быть значительно лучше.

Корр.: – Как бренд Shacman чувствует себя сегодня? Изменения за последний год – закономерность или временное явление?

В.З.: – Наперекор всем вызовам и невзгодам Shacman эффективно решает возникающие проблемы. К сожалению, за 12 месяцев 2025 года доля продаж бренда в структуре сбыта новых HCV снизилась с 15,42% до 10,18%. Количественные потери в статистической отчетности оказались довольно болезненными: продано на 10 952 ед. меньше, чем годом ранее (-69,6%). В то же время реализация 4 777 новых тягачей, самосвалов и шасси позволила прочно обосноваться в тройке лидеров. Несмотря на охлаждение спроса, две модели Shacman (SX3318 и SX4188) вошли в топ-10 рейтинга самых востребованных коммерческих автомобилей.

Корр.: – Это связано преимущественно с высокой ключевой ставкой?

В.З.: – Это связано со сменой хозяйственной модели на российском рынке

коммерческого транспорта после ухода европейцев. Рынок управлялся брендами «Большой семерки» с точки зрения формирования объемов, ликвидности и предоставления финансирования, то есть работал по сервисной модели Pull, опираясь на рыночный спрос. На смену европейцам пришли китайские производители, которые работали по транзакционной модели Push, опираясь на производство. При этом раньше компании из КНР занимали только часть сегмента строительной техники, включая самосвалы, а с 2022 года они получили весь рынок. Соответственно, рынок переориентировался на транзакционную модель.

Корр.: – Все-таки высокая ставка сыграла свою роль?

В.З.: – Ставка на самом деле просто усугубила ситуацию. Последствия этого ощущаются до сих пор: часть компаний не развивается, а часть сокращает транспортный бизнес или полностью его ликвидирует. Увы, это объективная реальность.

Корр.: – Всем ясно, что ситуация оставляет желать лучшего. А как Вы считаете: долго ли это продлится? Как скоро мы увидим свет в конце тоннеля?

В.З.: – Судя по некоторым признакам, случившийся идеальный шторм начинает

успокаиваться. Некоторые бизнесмены высказывают мнение о том, что ожидается вторая волна банкротств транспортных. Но это чересчур пессимистичный сценарий. Аналитика говорит об обратном: произошло L-образное снижение рынка новых большегрузов, и он достиг дна. Подтверждением этому служат не меняющиеся минимальные объемы продаж. Думаю, что в 2026 году ситуация значительно не изменится. Пик продаж в 100 тыс. машин наблюдался в 2023-м. А по итогам текущего года, полагаю, будет реализовано не больше 40 тыс. единиц техники. Для сравнения: в прошлом году в России было продано 46,9 тыс. новых машин всех брендов массой свыше 16 тонн.

Корр.: – Вы полагаете, есть серьезные предпосылки к росту отгрузок новых коммерческих машин?

В.З.: – Я исхожу из опыта прохождения нескольких кризисов на рынке коммерческого транспорта в России. На основе анализа имеющихся данных напрашивается вывод о предстоящем не моментальном, но постепенном восстановлении баланса спроса и предложения. Начиная со второй половины года я прогнозирую небольшой рост рынка. Он будет обусловлен тем, что стоки из банковского конфиската постепенно распродают. Автомобили, которые не были законсервированы

и хранились под открытым небом, скорее всего, уже никогда не отправятся в рейсы. В лучшем случае они станут донорами узлов, агрегатов и запчастей. А ликвидные экземпляры будут проданы крупным компаниям, представители которых могут позволить себе выбрать нужное с учетом специфики их бизнеса. Оживлению продаж должно способствовать улучшение курсовой разницы между рублем и юанем, а также снижение ключевой ставки ЦБ к концу года до 12%.

Корр.: – С крупными перевозчиками ситуация более-менее понятна. А что с частниками вне флитовых автопарков?

В.З.: – Большое давление на рынок продаж новой техники оказывали стоки 2024 и 2025 годов. Дилеры распродавали их партиями в крупные парки. Розницы как таковой в настоящее время практически не существует. Одиночные продажи погоду в отгрузках не делают, и потому все скидки, бонусы, спецпредложения касались именно партий, а не отдельных грузовиков. Такой статус-кво в ближайшее время сохранится.

Корр.: – Европейцы ушли надолго, если не навсегда. Означает ли это усиление конкуренции и какова в этом роль Shacman?

В.З.: – Безусловно, количество при-

сутствующих на рынке марок снижается. Это закономерный процесс, вызванный санкционными ограничениями, сменой хозяйственной модели на рынке, проблемами с сервисом и спросом на вторичном рынке. В 2026 году произойдет изменение товаропроводящих цепочек производителей из КНР. Со стороны китайских марок второго эшелона конкуренция ослабнет. Это очевидно и сейчас. Некоторые бренды остаются недееспособны в тяжелом сегменте. Так, моделям Foton, JAC трудно соперничать с грузовиками других марок, к которым привыкли перевозчики. Есть компании, которые де-факто уже покинули российский рынок. Пример – Dayun Truck. И есть производители с узкой специализацией: скажем, Sany делает ставку на строительную технику. Для таких крупных брендов, как Shacman и Sitrak, все это создает возможность увеличить свою долю за счет ухода небольших импортеров.

Корр.: – Будут ли практиковаться новые кредитные лизинговые программы для клиентов в текущем году? В чем их суть?

В.З.: – Вопрос не в конкретном предложении какой-то новой лизинговой программы, а, скорее всего, в ее доступности с тем объемом рисков, к которым привыкли транспортники. Сейчас на рынке будут





востребованы не предложения с самым низким авансом или минимальной процентной ставкой. В ходу будут лизинговые контракты с разумным балансом между риском перевозчика и ежемесячными платежами. Здесь свое слово скажут финансовые инструменты «Шакман Финанс». Мы будем финансировать свои продукты самостоятельно, напрямую, оценивая риски не по технике, а по конкретному клиенту.

Корр.: – Предусмотрены ли для новинок продленная гарантия и другие сервисные бонусы?

В.З.: – Да, мы разработали и сейчас тестируем сервисный контракт. В плане экономической эффективности, смысл в том, чтобы как можно большую часть переменных затрат перенести в постоянные. Определенная сумма закладывается в бухгалтерии и становится равным ежемесячным платежом по сервисному контракту.

С точки зрения стоимости владения и срока службы грузовика, регулярное и качественное техническое обслуживание в рамках сервисного контракта – гарантия высокого коэффициента технической готовности подвижного состава.

Корр.: – Сколько сервисных центров уже готовы к обслуживанию грузовиков Shacman действующего модельного ряда?

В.З.: – Мы занялись этим вопросом заблаговременно, хотя китайские марки начали массово заходить в сегмент магистральных перевозок с 2022 года. До этого большегрузы из КНР были знакомы российскому рынку в основном как трех- и четырехосные самосвалы. Практика показала, что обширная сеть не нужна для продажи самосвальной техники: она используется локально и, как правило, обслуживается силами покупателя. А когда с уходом «европейцев» китайские бренды получили рынок большегрузов целиком, пришло время поставлять в РФ магистральные грузовики. В этом случае фокус был уже не на традиционных дилерах самосвалов, а на сетях покинувших Россию компаний.

Сервисная сеть Shacman работает с 2005 года. С 2022 года к ней присоединились многие дилеры «Большой европейской семерки», обслуживающие именно магистральный сегмент. У нас 75 таких сервисных точек от Калининграда до Владивостока. Они готовы качественно и в полном объеме обслужить весь модельный ряд грузовиков Shacman в России,

включая модернизированную 6000-серию. Помимо этой сети есть еще порядка 45 дилеров Shacman, которые ранее фокусировались на продажах и обслуживании самосвальной техники. Сейчас на повестке дня интеграция этих сетей, аудит и аттестация каждой сервисной станции. Таким образом, статус компании «Шакман Моторс» меняется с обычного представительства на единого дистрибьютора и партнера.

Корр.: – Что сулит новый статус клиентам и когда завершится переходный период?

В.З.: – Новые правила, новый операционный стандарт гарантирует перевозчикам удобство пользования сервисом, единый уровень обслуживания в дилерской сети и дополнительные выгоды. Примерно через полгода мы планируем завершить процесс трансформации.

Корр.: – Какова роль новых моделей в бизнесе по продажам Shacman?

В.З.: – Новинки являются важнейшей частью продвижения бренда, и, конечно, мы уделяем им особое внимание. На выставке COMvex 2026 в конце мая была представлена обновленная серия 6000. Магистральный седельный тягач с удлиненной кабиной. На европейских машинах это очень дорогая опция, позволяющая привлечь наиболее требовательных водителей. А на китайских тягачах такая модернизация не влечет за собой радикального увеличения цены, зато значительно повышает комфорт дальнотойщика. Кроме того, в кабине обновленного грузовика предусмотрено много дополнительных опций. По сравнению с машинами, импортированными в 2023-2024 годах, новинка является более привлекательной для любого водителя. Например, седельный тягач Shacman X6000 был представлен на выставке COMvex 2026 с дизельным двигателем, но уже сейчас универсальная платформа готова стать носителем электрических компонентов. За таким транспортом будущее, причем ближайшее.

Корр.: – Завершающий вопрос: в каких регионах России более всего востребован коммерческий транспорт Shacman?

В.З.: – По нашим оценкам, спрос на грузовики Shacman распределяется по регионам России так же, как и спрос на автомобили других брендов.

Корр.: – Спасибо за беседу! Успехов вам и бренду Shacman на российском рынке!

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



ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ «ДАКАР»: «МЫ ЗНАЕМ ВСЕ ПРО JAC N120»



Автопарк нижегородской транспортной компании «Данар» состоит из 15 китайских грузовиков. 12 из них — среднетоннажники JAC N120, часть из которых используется уже более четырех лет. Директор компании Юрий Макаров поделился опытом эксплуатации машин, а также рассказал об особенностях их приобретения и обслуживания.

Фото — ООО «ТН «Данар»



Компания «Дакар» была создана в 2021 году в Нижнем Новгороде. Направления деятельности — междугородные грузоперевозки и экспедирование. Компания работает с практически любыми видами грузов за исключением продуктов питания: стройматериалами, автозапчастями, изделиями из металла и другими. Сначала возили ГАЗелями по всей России, потом решили перейти на среднетоннажные грузовики и сконцентрировались в основном на 250-километровом маршруте Нижний Новгород — Москва: короткие расстояния позволяют устанавливать высокие ставки, снижая транспортные издержки. Сегодня автопарк «Дакара» насчитывает 12 автомобилей JAC N120 и три грузовика Dongfeng. В штате компании 14 водителей, 4 логиста и механика.

О масштабировании бизнеса и перевозке грузов в больших объемах в «Дакаре» задумались в 2022 году. Тогда же стали искать замену семи имеющимся ГАЗелям.

«Менеджер по лизингу познакомил с дилером JAC в Нижнем Новгороде. Нам предложили среднетоннажную машину, рассказали про плюсы и минусы, особенно про хорошую грузоподъемность шасси — до 8030 кг», — рассказал Юрий Макаров. Так в компании появился первый JAC N120 с бортовой платформой и полной растентовкой. А к концу 2025 года было приобретено еще 11 таких грузовиков.

«Доплатоновский» тягеловоз

Главной причиной выбора JAC N120 стало то, что при значительной грузоподъемности он позволяет передвигаться по федеральным автодорогам без уплаты сборов в рамках действия системы «Платон»: полная масса грузовика составляет 11 980 кг.

Важным моментом стало оснащение машины 6-ступенчатой механической коробкой передач без делителя. Это обеспечивает простоту управления и минимум ошибок

при переключении, а в итоге снижает вероятность поломки. *«У Dongfeng, например, более сложная КПП с делителем, многие водители ее побаиваются, —* рассказал Юрий Макаров. *— Опять же, в JAC есть спальник, хоть и небольшой. В его необходимости я убедился на собственном опыте: 2024-й был очень сложным в плане привлечения водителей, и приходилось самому почти каждую неделю отпраиваться в рейс. Плюс, в машинах после рестайлинга уже встроен автономный отопитель. Пока его не было, ставили сами, а теперь вот не нужно».*

JAC N120 оказался настолько оптимальным по набору важных для «Дакара» характеристик, что рассматривать другие машины в компании не стали. Купили один грузовик и в следующие два месяца — еще два. «Мне предлагали машины Foton. Они, может быть, более комфортные для водителя, там уже мониторы какие-то стоят. Но, например,

можно использовать только оригинальные масляные фильтры, и заменителей нет. Также знаем, что есть сложности с подвеской. А у JAC простая передняя подвеска, да еще задний редуктор с очень большим ресурсом, как мне кажется, он даже больше, чем этой машине нужно, — поделился владелец «Дакара». — Да, кто-то привык ездить на грузовиках «с носом», когда впереди есть какой-то запас, но таких мало».

Просто и прозрачно

Все машины покупали в лизинг. Плюсом стала субсидия в 300 тыс. руб. на каждый грузовик от «Джак Автомобиль». Не последнюю роль сыграло удобное оформление сделки. *«Все происходило быстро и прозрачно, субсидию зачли как часть первоначального взноса, и машину мы получили без проволочек, —* вспоминает Юрий Макаров. *— Нам есть с чем сравнивать: уже сталкивались с бюрократией, затягиванием сроков,*



и это очень мешает нормально работать. А тут четкий, комфортный процесс и со стороны дистрибьютора, и со стороны лизинговых компаний — у нас это были «Альфа-мобиль», ВТБ, «Каркаде». Мы переводим деньги им, они уже переводят в дилерский центр, и через день-два забираем машину».

Проверка дорогой и временем

Еще перед покупкой первого JAC N120 руководитель «Дакара» попросил у знакомого поездить на грузовике с пробегом: *«Я протестировал машину. Механик рассказал, что на тот момент она прошла тысячу километров. И вообще не ломалась. У нас, конечно, ломается. Но многое зависит от того, как эксплуатировать: если как написано в документах — будет дольше ходить и не требовать ремонта».*

Юрий Макаров рассказал, что грузовик N120 подходит для интенсивной эксплуатации и вполне выдерживает нагрузки в сложных дорожных условиях и холодном климате: *«В первый год после покупки мы ездили на далекий Север.*

Солярка замерзала, конечно, а все остальное работало».

Усиленная рама и подвеска с множеством рессор делают автомобиль устойчивым для перевозки тяжелых грузов, придают управляемость и проходимость, хотя могут снижать уровень комфорта. *«Эти машины не любят скорости, нельзя на них гонять, 80 км/ч грузовик едет. Как водитель скажу, что JAC идет жестко, — считает руководитель «Дакара». — Но если учитывать, сколько он везет, меня все устраивает. За счет большого количества рессор идет как трамвай — прямо и не выезжая из полосы в полосу, как некоторые автомобили. У нас с водителями нет к этому вопросов».*

Все грузовики JAC в компании — доработанные: рама удлиняется, за счет чего увеличивается объем кузова и появляется возможность перевозить габаритные грузы. В Нижнем Новгороде есть много организаций, которые производят такую доработку машин.

«Но характеристики машины при этом немного ухудшаются, — говорит Юрий Макаров. — Например, возникают проблемы с проводкой:

когда машину удлинляют, на заднюю часть ставят свою проводку. Зная это, мы стараемся менять ее, не дожидаясь проблем. Правда, за это время поменяли только на 2-3 машинах, а остальные пока ходят. Если вовремя обращаться к электрику, проблем не будет».

«Машины должны ехать»

Грузовики JAC отличаются ремонтопригодностью. Комплектующие «Дакар» приобретает у официальных дилеров. *«Запчасти на N120, наверное, не дороже, чем на ГАЗель. Проблем с ними нет. Если я знаю, что какая-то запчасть пригодится завтра, заказываю из Москвы. Если в моменте что-то нужно заменить — найду то, что мне нужно, в Нижнем Новгороде, и мы за сутки поставим транспорт на колеса. Не обсуждается — машины должны ехать»*, — рассуждает Юрий Макаров.

Первые три грузовика компания обслуживала у дилеров до 100 тыс. км, а потом решили справляться собственными силами: у дилеров бывает дороговато и долго. *«У нас свой*

гараж, масло покупаем дороже. Механик делает все по регламенту — и машина ходит. Шкворни, например, служат даже дольше, чем после обслуживания по гарантии. После ремонта у дилера отходили 130 тыс. км, а у нас — 200-250, — рассказал директор «Дакара». — Сейчас за рамками гарантийного ремонта работаем с одним сервисом, который ремонтирует что-то нам по потребности, все четко и хорошо, проблем никаких с ними нет».

Намерены двигаться вперед

Последние годы были сложными для перевозчиков, но руководитель «Дакара» намерен развивать бизнес.

«В январе мы купили еще один JAC N120. Наш бизнес построен на этих грузовиках, и мы знаем про них все, — размышляет Юрий Макаров. — Понимаем, как и сколько грузить, сколько по итогу будет стоить каждый километр. С этими машинами можно строить гибкие планы при сегодняшних невысоких ставках и избегать штрафов. А значит — зарабатывать».



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

SINOTRUK В РОССИИ: ИТОГИ 2025 ГОДА

Машиностроительный концерн Sinotruk рассказал о работе, проделанной в России в прошлом году, и поделился планами на будущее.

Антон Пилот



Глобальный лидер

Сегодня имя Sinotruk известно без преувеличения всем специалистам отрасли. Это действительно глобальный игрок, достигший впечатляющих результатов на международной арене. География его присутствия охватывает пять континентов, а штат насчитывает более 45 тыс. сотрудников. В 2025 году Sinotruk стал мировым лидером по продаже тяжелых грузовиков. Компания опередила не только китайских, но и европейских производителей, чей авторитет был непрекращающимся на протяжении многих десятилетий. Было реализовано

305 тыс. тяжелых машин (ближайшие конкуренты: Daimler – 255 тыс. шт., Traton – 236 тыс. шт., Volvo – 223 тыс. шт.), а в целом продажи автомобилей превысили 452 тыс. шт.

Как видим, выбранная концерном стратегия развития полностью оправдывает себя. Активное инвестирование в технологии и исследования ключевых трендов отрасли позволило компании достичь высоких результатов. Это не просто цифры – это реальное подтверждение того, что она верно расставляет приоритеты и эффективно использует ресурсы для достижения стратегических целей.

В Sinotruk гордятся тем, что уже 21 год подряд концерн занимает первое место по объему экспорта среди китайских производителей. Этот успех – результат ежедневной работы по совершенствованию продукции. Количество экспортируемых грузовиков растет из года в год и уже превысило 1 млн единиц. А на 2026 год поставлена амбициозная цель превзойти все предыдущие достижения и продать 175 тыс. машин.

Секрет успеха Sinotruk прост: концерн ориентируется на клиента, внимательно изучает его запросы, прислушивается к обратной связи и разрабатывает оптимальные решения для

того, чтобы создаваемые автомобили эффективно решали транспортные задачи партнеров. Благодаря такому подходу сегодня Sinotruk стал номером один среди мировых брендов на территории СНГ, Ближнего Востока, Южной Азии и Африки. Среди китайских брендов он лидер в Латинской Америке, Юго-Восточной Азии и Австралии. Это не просто присутствие – Sinotruk задает высокие стандарты качества и надежности.

На сегодняшний день в Китае и за рубежом Sinotruk обладает 45 производственными площадками, годовой производительностью 570 тыс. единиц.



Индивидуальный подход

Два бренда Sinotruk- Sitrak и Howo- уже хорошо известны в России. Вместе они закрывают потребности клиентов в самых разных отраслях. Производитель не предлагает универсальные решения: он оперирует персонализированным подходом и готовит технику индивидуально для каждого рынка, учитывая климатические особенности эксплуатации и его специфику.

Например, для России машины Sitrak и Howo были существенно доработаны. С начала 2026 года во всей линейке продукции произошли значительные улучшения, которые сделали технику максимально пригодной для российского рынка. Во-первых, была улучшена теплоизоляция кабины: ее показатели повысились на 14%. Кроме того, было изменено положение 4-киловаттного автономного отопителя (с дефлекторами под сиденьем водителя и над спальным местом), что сделало распределение потоков воздуха более равномерным. Для регионов с экстремально низкими температурами предлагается опционально жидкостный подогреватель мощностью 15 кВт.

Во-вторых, была усовершенствована проводка: для нее

применили спиральную оплетку и гофрированные трубки. В-третьих, за счет использования более эффективных технологий окраски на водной либо сольвентной основе, повышена коррозионная стойкость автомобилей. Также сопротивление ржавлению было увеличено благодаря применению технологии RoDip в процессе катодной обработки. В итоге толщина лакокрасочного покрытия увеличилась на 18% (до 100 мкм), а стойкость к старению - на 67% (до 2500 часов). У шасси эти параметры достигли соответственно 60 мкм (+100%) и 1000 часов (+150%).

В-четвертых, была внедрена система индикации нагрузок на оси. В-пятых, появилась возможность установить на автомобиль фирменную коробку передач S-AMT (12 передач, 3 режима: «хорошая дорога», «плохая дорога», «бездорожье»), которая улучшает работу всей силовой линии и снижает долю отказов на 20% по сравнению с ZF-AMT.

2025 год: итоги

В 2025 году спрос на тяжелые грузовики распределился следующим образом. Традиционно лидировали седельные тягачи: было продано 4106

машин Sinotruk. Таким образом, производитель занял первую строчку рейтинга, обойдя даже крупнейшего российского игрока – КАМАЗ. Достаточно высокий спрос наблюдался и на разнообразную спецтехнику. С показателем 4308 машин Sinotruk занял вторую позицию, уступив набережночелнинскому конкуренту.

В общей сложности в России было продано более 75 тыс. грузовиков Sinotruk – это явное свидетельство того, что китайская техника отвечает самым строгим требованиям эффективности и работает в любых условиях. Такие достижения мотивируют Sinotruk двигаться дальше и предлагать все более совершенные решения, укрепляя партнерские отношения с клиентами.

Для удовлетворения их потребностей компанией Sinotruk создана и успешно функционирует соответствующая инфраструктура. Она включает 386 дилерских станций и 4 учебных центра для подготовки специалистов. Налажена система бесперебойной поставки запасных частей, а также развита складская сеть, состоящая из 15 складов в 7 федеральных округах.

Результаты работы подтверждают эффективность

этой системы. По итогам 2025 года объем продаж запасных частей достиг 250 млн юаней. Это говорит о высоком спросе на услуги Sinotruk и надежности сервисной поддержки. Безусловно, на рыночные условия и результаты деятельности компании всегда влияют внешние факторы. В этом смысле 2025 год не стал исключением.

Вызовы рынка

В прошлом году рынок столкнулся с общим спадом продаж, который затронул не только сегмент тяжелой техники, но и другие сектора. Несмотря на эти сложности Sinotruk сохранил лидирующие позиции.

Давайте разберем ключевые факторы, которые повлияли на ситуацию. Первое – это повышение утилизационного сбора. Традиционно рост «утиля» провоцирует всплеск спроса перед повышением цен. Дистрибьюторы, дилеры и пользователи стремятся закупить технику по текущей стоимости. Это создает эффект пика и провала. То есть после ажиотажного спроса наступает период временного снижения активности.

Ситуация 2025 года развивалась по известному всем сценарию, однако история показала, что спрос восстанавливается



после таких колебаний и в этот момент преимущество получают те компании, которые способны предложить клиентам не только продажу техники, но и комплексную сервисную поддержку.

Вторым фактором стало приостановление действия ОТТС. Существенное влияние на результаты оказала внеплановая проверка, которая была инициирована регулирующими органами. Sinotruk позитивно воспринимает подобные меры. Они дают возможность объективно оценить текущие результаты, выявить точки роста и подтвердить соответствие продукции высоким стандартам. Да, компании пришлось временно приостановить продажу техники, однако итоги проверки подтвердили что автомобили Sinotruk полностью соответствуют требованиям российского законодательства. Никаких технических проблем угрожающих жизни или здоровью пользователей выявлено не было. Из этого можно заключить, что приостановка действия ОТТС была связана исключительно с корректировкой документации.

Благодаря слаженной работе команды Sinotruk, открытому взаимодействию с регулирую-

щими органами и оперативной реализации плана по устранению замечаний, компания смогла в кратчайшие сроки возобновить действие ОТТС и полноценную деятельность.

2026 год и далее

На 2026 год у Sinotruk грандиозные планы. Постоянно изучая и анализируя рынок, специалисты компании увидели, что в 2023-2024 гг. на нем было представлено довольно ограниченное количество типов машин - в основном тягачи и самосвалы. Но в 2025 г. несмотря на общее падение, намечилось увеличение разнообразия модификаций техники. Таким образом, если в 2024 г. тягачи и самосвалы в общих продажах занимали 54%, то в 2025 г. - только 37%, а за первые два месяца 2026 г. доля таких автомобилей сократилась до 32%.

Из этого можно сделать вывод, что промышленность остро нуждается в специализированных решениях: машинах для добывающих отраслей, коммунальной техники и проч. Sinotruk видит в этом устойчивый тренд, который будет активно развиваться. Более того, именно специализированные машины намного стабильнее по объему продаж и вход в этот

сегмент крайне важен для компании. Именно поэтому увеличиваются поставки шасси и усиливается работа с производителями надстроек. Здесь важно отметить, что правительство намерено ужесточить борьбу с перегрузом, и потому потребуется еще больше машин.

Sinotruk добился доминирующего положения в сегменте тяжелых рефрижераторов. Крупнейшие ритейлеры выбирают эту технику. Производитель будет и дальше развивать данное направление и прежде всего займется выводом на рынок среднетоннажных машин: Howo L3W и Howo G2W. Это позволит защитить долю рынка. А учитывая, что проникновение современных форматов торговли в России все еще ниже глобальных стандартов, в этом сегменте ожидается бурный рост. Энергичное развитие электронной коммерции также требует новой техники.

Впрочем, флагманом модельной линейки на 2026 г. останется хорошо знакомая модель C7H Max. Теперь она будет предлагаться на трех видах топлива: дизельном, а также сжиженном или компримированном газе. При этом в целом Sinotruk обеспечит ассортимент практически во всех сегментах: от легкого

коммерческого транспорта до тяжелой карьерной техники.

Послепродажное обслуживание

Один из главных фокусов работы компании на российском рынке - послепродажное обслуживание (ППО). Стремясь защитить своих клиентов от контрафакта, Sinotruk осуществила официальную регистрацию в Роспатенте и внесение в ТРОИС (Таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности) своих фирменных обозначений и торговых марок. Теперь импортировать на территорию РФ запасные части с нанесенными товарными знаками компании Sinotruk смогут только компании, включенные в «белый список импортеров», то есть официальные дистрибьюторы. Помимо защиты клиентов, это позволит повысить коэффициент технической готовности используемой техники и прибыльность дилеров.

В планах на начало 2027 г. - реализация информационного приложения, как для дилеров, так и для клиентов. Оно позволит контролировать автомобильные парки и облегчит управление жизненным циклом автомобиля. В состав

опций войдут: запрос заказа на стороне дилера, подача плана отгрузки, управление конечными ценами продаж и система управления клиентами.

Кроме того, в планах компании дальнейшее развитие ППО: оптимизация процессов обслуживания и дилерской сети, в том числе создание и имплементация дилерских стандартов, создание механизма ранжирования дилерских станций, разработка документации ППО, повышение качества обучения и улучшение технической поддержки дилеров.

Парк из 75 000 автомобилей Sinotruk превосходит парк любого производителя «большой европейской семерки». Обеспечение рынка необходимыми запчастями, внедрение ценовой политики и финансовых инструментов, реализация проекта локализованных масел и технических жидкостей, а также дальнейшее развитие информационных систем позволят Sinotruk удовлетворить все потребности клиентов и дадут возможность дилерам получать стабильную прибыль.

Благодаря партнерам у Sinotruk сейчас, как уже было отмечено, 386 дилерских станций. Оптимизация этой сети путем сокращения количества дилеров

до 234 позволит улучшить качество обслуживания и позволит избежать излишней конкуренции между уполномоченными организациями. Причем особое внимание будет уделяться ранжированию станций по уровню. Это даст возможность дилерам с более высоким уровнем получать повышенную компенсацию за гарантийные работы и запасные части. Более подробная информация будет доведена до них в соответствующих документах – в самое ближайшее время по сети будет распространен пакет документов ППО, регламентирующих основные требования к дилерам.

В дилерских стандартах будут детально прописаны требования к дилерам в зависимости от их уровня, в том числе объемы закупок оригинальных запасных частей. Плюс на данный момент в процессе финализации находятся стандарты оформления дилерской станции в соответствии с международными требованиями производителя.

Обучение и поддержка

Компания уделяет огромное внимание повышению качества обучения сотрудников дилерских станций. Программа курсов будет расширяться по

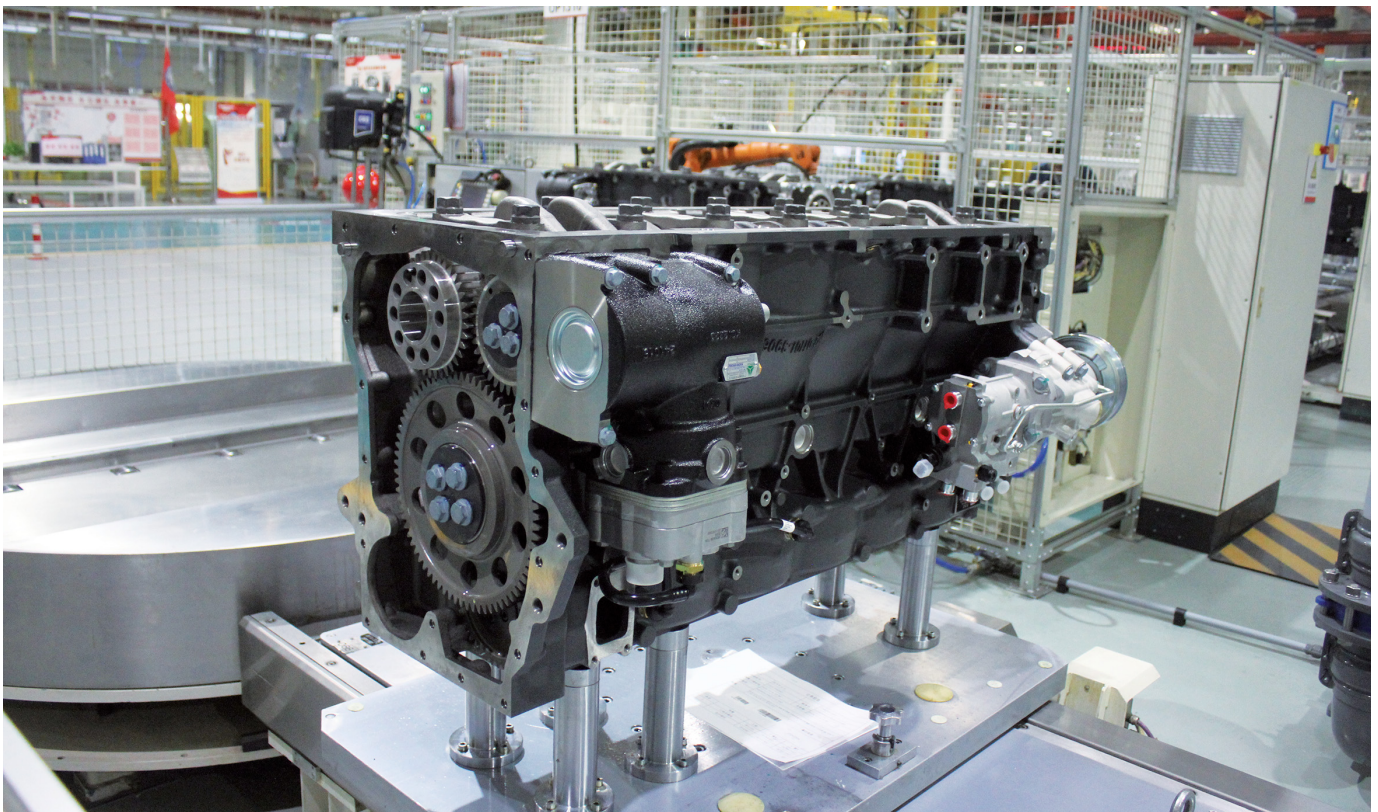
всем направлениям, в том числе и для клиентов компании, используя практики пополнения знаний, применяемые на тренингах при штаб-квартире. Для дилеров было проведено уже более 140 различных образовательных мероприятий, в них приняло участие около 3000 сотрудников почти 200 станций. Разработаны учебные пособия и новые стенды с узлами и агрегатами, а также макеты-симуляторы для обучения водителей.

Важным условием развития является усиление работы службы технической поддержки. Особенно в части накопления данных и совершенствования систем, позволяющих получить необходимую информацию как можно скорее. Подача технических заявок уже реализована в фирменную облачную сеть SIMSCLOUD. Планируется продолжать информатизацию системы, а также интеграцию с операционными системами дистрибьюторов и дилеров с целью повысить наличие запасных частей на местах. К тому же планируется внедрение искусственного интеллекта, который будет помогать дилерам искать необходимую информацию о ремонте автомобиля.

В 2026 г. будет запущена линейка оригинальных моторных и трансмиссионных масел с рекомендованными розничными ценами и минимальными сроками поставки по всей территории РФ. Чуть позже ее дополнят остальные технические жидкости, включая антифризы и пластичные смазки. Реализация уже на начальном этапе будет производиться с 7 складов. Так же будет организована маркетинговая поддержка продаж.

Вводятся сервисные контракты, которые позволят дилерам расширить возможности своей сервисной службы и привлечь больше клиентов. Сначала появятся контракты на техническое обслуживание и продленную гарантию сроком до 3 лет. В дальнейшем данное направление получит развитие и перейдет к контрактам полного цикла на весь срок службы автомобиля.

Ну, и в заключении нельзя не отметить важное нововведение – изменение гарантийной политики с 1 января 2026 года. Если раньше гарантия на весь автомобиль составляла 2 года, плюс год на силовую линию, то теперь она дается три года на весь автомобиль. Эта гарантия распространяется на все машины, проданные после 1 января 2026 г.



ВО ВРЕМЯ УБОРКИ УРОЖАЯ ЦЕНА ПРОСТОЯ МАКСИМАЛЬНА: КАК КАРТА ТЕХНИЧЕСКИХ ЖИДКОСТЕЙ СНИЖАЕТ РИСК ПОЛОМКИ

Для сельхозтехники уборочная — короткий, но очень ответственный период, в который каждая машина должна работать без сбоев. Поломка комбайна, трактора или зерновоза сулит не только расходы на запчасти и работу, но и риски потери урожая. Пока техника стоит, урожай остается в поле, где его сохранность зависит от осадков, ветра и даже воровства.



Поэтому подготовку следует начинать с составления карты технических жидкостей по каждой машине и узлу. В ней фиксируют модель техники, двигатель, наличие DPF и SCR, требуемые вязкость и класс моторного масла, спецификации трансмиссионной и гидравлической жидкостей, тип антифриза, заправочный объем и регламент замены. Это несколько сложнее, чем использовать так называемое «универсальное» масло, но заметно снижает вероятность поломки техники в самый дорогой период сезона.

Предуборочные регламенты требуют проверки узлов, находящихся в зоне риска: дви-

гателя и системы охлаждения, ремней и цепей, подшипников, гидропривода, редукторов, шнеков и элеваторов. Например, в контрольных листах John Deere отдельно указаны моторное масло и фильтры, радиатор, рукава высокого давления, гидравлические фильтры, подшипники и редукторы как расходники, требующие регламентного контроля. Case IH обращает внимание на ремни, цепи и подающие механизмы. Это перечень ключевых узлов, от которых зависит непрерывность уборки.

Двигатель в поле часами работает под высокой нагрузкой, нередко в жару и при сильной

запыленности. Пыль ухудшает продувку теплообменников, а высокая температура ускоряет окисление масла. В дизеле оно должно удерживать сажу, защищать цилиндропоршневую группу, вкладыши и турбокомпрессор, отводить тепло, а также нейтрализовать продукты сгорания. Неверная вязкость, недостаточный уровень эксплуатационных свойств или несовместимость с DPF повышают риск образования отложений, износа и возникновения проблем с системой нейтрализации.

Поэтому запас моторного масла формируют не только с учетом вязкости. Важные

критерии — это допуски и зольность, особенно в машинах для сельскохозяйственной техники. Для современной техники с сажевыми фильтрами в российском ассортименте Lopal есть синтетические масла DuraRev P800 CK-4 5W-30 и Extra K10 CK-4 10W-40. Для дизелей с DPF и SCR представлен Extra K5 CJ-4 15W-40. Для тяжелонагруженных двигателей классической конструкции без DPF предназначены DuraRev P700 CI-4 10W-40 и 15W-40 с API CI-4 и ACEA E7. Выбор определяется руководством по эксплуатации и конструкцией системы доочистки, а не желанием сократить склад ГСМ до одной позиции.



Серия грузовых масел Lopal DuraRev

Трансмиссии и ведущие мосты работают при большом крутящем моменте и ударных нагрузках. Масло сопротивляется окислению и коррозии, сохраняя свои защитные качества; оно предохраняет гипоидные пары от задиров и микропиттинга. В линейке Lopal DuraGear представлены G500 GL-5 80W-90 и 85W-140, а также синтетическое G700 GL-5 75W-90, соответствующие допускам ZF, Mack, Scania и Volvo. Но GL-5 не означает пригодность для любого агрегата. Масло для гипоидного моста нельзя автоматически заливать в коробку с синхронизаторами или общий картер трансмиссии и гидравлики, если это не одобрено изготовителем.

Отдельная строка карты — гидросистема. Жидкость передает усилие, смазывает насосы и клапаны, отводит тепло и защищает от коррозии. Неверная вязкость ухудшает заполнение насоса или истончает пленку, а загрязнение вызывает износ, зависание золотников, утечки и перегрев. Поэтому долив масла из общей емкости опасен даже при одинаковом ISO VG: нужно учитывать класс жидкости, ин-

декс вязкости, противоизносные свойства, совместимость с уплотнениями и чистоту.

В российском каталоге Lopal представлена HYPAL M12 HFDU 46 — синтетическая пожаробезопасная гидравлическая жидкость для оборудования с повышенным риском возгорания и рабочей температурой выше +60 °C. Это специализированный продукт, а не замена обычным HLP, HVLP, UTTO или STOU. Для комбайна

или трактора он допустим только при прямом соответствии требованиям изготовителя. Но если класс жидкости соответствует, то с Lopal можно быть уверенным в работе гидравлических систем.

Система охлаждения также требует отдельного внимания. Радиатор, забитый пылью и растительными остатками, низкий уровень жидкости, изношенная помпа или неподходящий антифриз быстро повы-

шают температуру двигателя. Антифриз должен эффективно отводить тепло и защищать металлы от коррозии, кавитации и отложений. Качественный состав способен предотвратить перегрев даже при высоких нагрузках в жаркую погоду во время уборки урожая.

Технологическая база Lopal важна как способность разрабатывать составы под разные конструкции. Исследовательский центр Longpan Technology





Корпус управления заводом Lopal

занимает около 14 000 м², а его лабораторная платформа аккредитована CNAS по стандарту ISO/IEC 17025. В DuraRev применяется технология Magnetic Oil Film, ориентированная на устойчивость масляной пленки и защиту от износа, окисления и загрязнения.

Lopal выпускает смазочные материалы, технические жидкости и автохимию с 2003 года. Бренд принадлежит международному холдингу Longpan

Technology, который также развивает производство компонентов для литиевых аккумуляторов и технологии водородной энергетики. Разработки ведутся в собственном исследовательском центре Lopal Tech Research Institute площадью более 14 000 м², сотрудничающем с Китайской академией наук. Технологический уровень продукции оценивают и сами производители техники: компания Zoomlion, выпускающая

в том числе сельскохозяйственные машины, присвоила Lopal звание «Лучший поставщик смазочных материалов».

При выборе учитывались свойства масел при высоких нагрузках и перепадах температур, включая защиту двигателя от износа, окисления и образования отложений. При разработке материалов для тяжелых дизелей компания может опираться не только на международные классификации.

Китайская спецификация D1 дополняет основу API моторными испытаниями на агрегатах FAW, Dongfeng, Weichai и Foton Daimler. Тесты оценивают расход масла, чистоту двигателя, работу при загрязнении сажей, сохранение щелочного числа и смазывающие свойства во внедорожных режимах.

При подготовке к уборке урожая по каждой машине составляют перечень необходимых жидкостей с указанием точных спецификаций и объемов. На склад закупают ограниченный, но выверенный набор моторных, трансмиссионных, гидравлических и охлаждающих жидкостей, а также фильтры и чистую тару для долива. Совпадающие позиции объединяют только после проверки требований; несовместимые продукты маркируют и хранят отдельно.

В сезон такая карта поможет сократить время простоя и лишние расходы на ремонт. А в уборочную именно работоспособность техники определяет, насколько быстро будет собран урожай, не вырастет ли стоимость его уборки в результате внеплановых поломок и, как следствие, не снизится ли маржинальность продаж.

**Lopal в России
представляет компания
Аллея Групп**



Lopal регулярно участвует во всех отраслевых выставках, посвящённых обслуживанию спецтехники

MIMS automobility

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Международная выставка
запасных частей,
автокомпонентов, оборудования
и товаров для технического
обслуживания автомобиля

25 – 28 августа 2026
Экспофорум
Санкт-Петербург



mims.ru

ITEM
EXPO

САНКЦИИ, УХОД БРЕНДОВ И РОСТ АНАЛОГОВ:

как выживать владельцам спецтехники



Маркетплейсы — один из ключевых элементов современного рыночного ландшафта. Из экзотической новации они еще несколько лет назад переросли в действенный экономический инструмент, обретая все большую специализацию и фокусируясь на все более точечных рыночных нишах. Каковы перспективы этих онлайн-площадок? Как они продолжают свое развитие в дальнейшем?

На эти темы мы побеседовали с Андреем Тоненьковым, руководителем отдела продаж менеджмента маркетплейса запчастей для спецтехники GRENNAR.

– Как компания оценивает российский рынок запчастей для спецтехники в целом и сегмент онлайн-торговли в частности?

– Мы работаем на рынке с 2008 года и пережили не один кризис. Ситуация в настоящий момент достаточно тяжелая, и мы оцениваем динамику рынка скорее как отрицательную. Однако на основе собственного опыта предполагаем, что в ближайшие годы все должно кардинально поменяться в лучшую сторону. Это связано в первую очередь с тем, что рынок имеет синусоидальную модель развития. Мы уверены в том, что он достиг низшей точки очередного цикла и теперь обязательно пойдет вверх.

– Какие тенденции определяют сейчас развитие в сфере онлайн-торговли?

– Сегодня мы все чаще наблюдаем, как наши партнеры и бизнес во всех отраслях стремятся сделать свою деятельность максимально выгодной. Специалисты предельно внимательно считают издержки, точно рассчитывают экономику. А онлайн-коммерция – это в первую очередь очень важный механизм, позволяющий значительно повысить эффективность бизнеса. Поэтому не стоит удивляться такому бурному развитию

онлайн-платформ, которое все мы видим в настоящий момент. Естественно, самыми быстрыми темпами оно происходит в потребительском секторе. Но даже при таком интенсивном росте в течение последних нескольких лет весь потенциал этого развития до конца не выработан, он продолжает наращиваться. Во многом это происходит за счет того, что набирают обороты нишевые маркетплейсы – площадки, специализирующиеся на определенных товарах, сферах, направлениях или услугах (консалтинг, медицина и проч.). Это позволяет повысить эффективность работы в конкретных областях. Наша компания – хороший пример подобного развития. Мы находимся на острие рынка запчастей для спецтехники и сельхозтехники и являемся одним из лидеров этого направления, предлагаем свежие решения и задаем тренды. Они помогают расти как нам, так и нашим партнерам и клиентам.

– Какой эффект дают эти тенденции в среднесрочной перспективе?

– Говоря о перспективах, нельзя не упомянуть геополитику, которая сейчас оказывает основное влияние на российский рынок. Мы все оказались в ситуации, когда участники рынка теряют возможность

сильно влиять на происходящие процессы ввиду мощных геополитических факторов, приводящих к тектоническим сдвигам на международном уровне. Эти факторы имеют последствия почти во всех странах, и Россия — не исключение. Сужая фокус до конкретного сегмента спецтехники и сельхозтехники, в которых лежат наши ключевые компетенции, стоит отметить, что Россия входит в десятку крупнейших мировых рынков. С учетом того, что многие иностранные компании заморозили или исключили свое официальное региональное присутствие, местным операторам приходится искать альтернативные решения. Они могут быть связаны как с локальным производством запчастей, так и с переориентированием цепочек поставок в сторону Глобального Востока: Турция, Индия, Китай и прочие страны, где санкции в меньшей степени тормозят бизнес. Но все это действия, требующие серьезных временных затрат. Поэтому в среднесрочной перспективе мы не видим импульсов к радикальному пересмотру ситуации и как раз на базе этого сценария строим свою стратегию развития маркетплейса. Хотя это не отменяет нацеленности на формирование максимальной эффективности бизнеса наших клиентов,



что является нашей главной целью и основной заботой. И как раз именно грамотно организованная электронная площадка — это механизм, позволяющий найти более перспективные и дешевые решения под конкретные задачи, стоящие перед каждым конкретным потребителем.

– А что вы думаете о долгосрочных перспективах?

– Здесь опять же чувствуется влияние множества факторов. И геополитика также не остается в стороне. Ее стабилизация позволит по-новому подойти к рассмотрению ключевых вопросов. Наряду с этим мы считаем, что появится возможность развития для бизнеса в более глобальном масштабе с партнерами из других стран. Это будет совершенно иная экономическая парадигма, которая позволит более совершенным образом использовать различные финансовые инструменты. А как вы наверняка знаете, бизнес специальной и тяжелой техники во всех форматах сильно зависит от внешних влияний: господдержки, субсидий, кредитов, лизинга и прочего. Будь то горнодобывающая отрасль, агропромышленный комплекс, дорожно-строительная сфера или что-то другое. Можно быть абсолютно уверенным в том, что в долгосрочной перспективе

ситуация точно выправится и стабилизируется. Нас ждет масштабный рост ввиду того, что российский рынок очень большой и имеет огромный потенциал. Используя внутренние и международные ресурсы, мы можем двигаться вперед достаточно быстро.

– Чего ожидать участникам профессионального сообщества от рынка запчастей в ближайшее время?

– Как я уже говорил, ситуация в последние годы сильно поменялась. Одним из главных приоритетов операторов отрасли – эксплуатирующих компаний, транспортных и т. д. – сегодня является экономия. Электронные площадки позволяют экономить деньги и ресурсы за счет более эффективного выстраивания бизнес-процессов. В связи с этим немаловажным фактором становятся запчасти, производимые в России. Мы видим, как активно развивается их промышленный выпуск, открывая перед профессиональным сообществом широкие перспективы. При этом все больше и больше отечественных производителей запчастей – сейчас это порядка 80 компаний – работают с нашим маркетплейсом. На этом фоне ярко выделяется тенденция использования альтернативных запчастей – неоригинала, не уступающего по своим характеристикам

фирменным изделиям, но продающегося заметно дешевле. Он позволяет экономить, что очень важно в нестабильной экономической ситуации. При этом оригиналы полностью не исчезают с рынка – главным образом за счет эксклюзивных позиций, не имеющих аналогов на вторичном рынке, но их доля мала и имеет тенденцию к снижению. А вот доля аналогов растет постоянно. На сегодняшний день она составляет более 70% нашего ассортимента. В такой ситуации важнейшим фактором становится качество запчастей. На рынок пришла огромная масса альтернативных поставщиков, которые не всегда гарантируют безупречное качество. Мы же способны обеспечивать полный контроль поставок, предлагая потребителям не вызывающие нареканий товары, и видим в этом наше ключевое преимущество. Этот контроль достигается за счет тесного взаимодействия с производителями и поставщиками. Наши специалисты посещают заводы и склады, тестируют ассортимент (в том числе за рубежом), сразу отсеивая низкосортные и контрафактные изделия. Поэтому наш покупатель всегда получает деталь, которая идеально подходит к его технике: по качеству и характеристикам она не уступает оригиналу и гарантирует полный заводской ресурс.

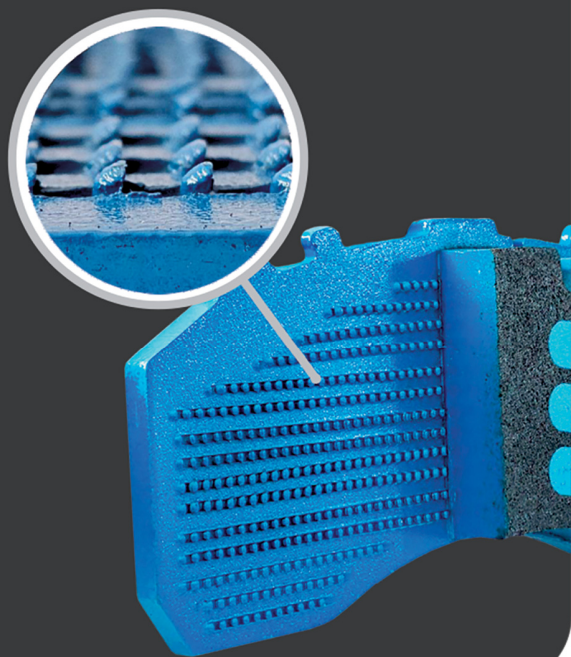
ENTERPRISE: СТАНДАРТ КАЧЕСТВА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Бренд грузовых автозапчастей ENTERPRISE публично декларирует свое кредо – поставка высококачественных запчастей для пользователей в России и ближнем зарубежье. При этом специалисты торговой марки заявляют не только о качестве уровня OEM и даже выше, но и о беспрецедентных мерах поддержки клиентов и партнеров вплоть до двухгодичной и при этом безусловной гарантии на свои запчасти.

В условиях лавинообразно растущей доли контрафакта на современном рынке запасных частей правила взаимодействия с потребителями и партнерами качественно поменялись. Покупатели хотят быть уверены не только в том, что покупают запчасти от проверенного производителя, но и ожидают дополнительных гарантий и сервиса от продавца.

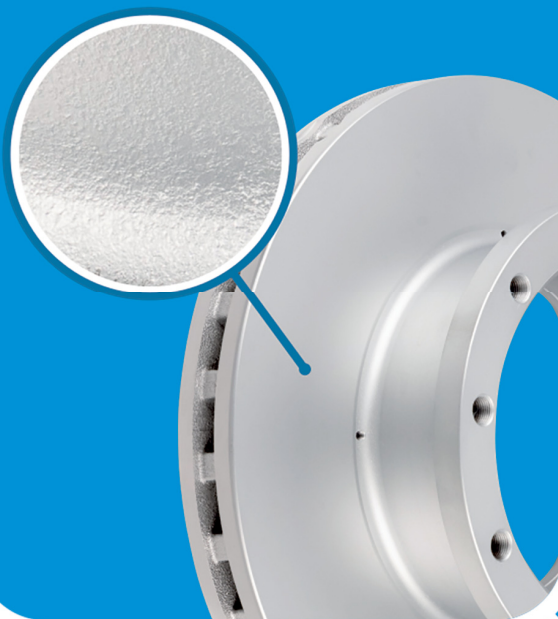
С уходом европейских брендов российский рынок запасных частей переживает серьезную трансформацию. И в новых условиях среди поставщиков выгодно отличается бренд грузовых автозапчастей ENTERPRISE. Компания занимается комплексной поставкой запасных частей для грузовиков европейских, китайских и российских марок. Ответственный подход поставщика к формированию ассортимента и выбору производственных площадок сформировал репутацию надежного бренда.

**ФИКСАЦИЯ
НАДЕЖНЕЕ В 2,5 РАЗА**



АНТИКОРРОЗИЙНОЕ ПОКРЫТИЕ

GEOMET



Прозрачная дилерская политика и справедливое ценообразование позволили компании построить дилерскую сеть и развивать дистрибуцию почти во всех регионах РФ.

Чтобы раскрыть секрет успеха бренда, мы пообщались с директором по продажам ENTERPRISE Дмитрием Боровиком.

– Дмитрий, как компании ENTERPRISE удалось за достаточно короткий срок так ярко заявить о себе на рынке?

– В последнее время нам действительно удалось добиться внушительных результатов в дистрибуции и присутствии на рынке во многих регионах. В планах укрепление наших результатов и дальнейшее расширение. Но залог успеха – в принципиально новом подходе к развитию ассортимента и выбору производственных площадок. До активного вывода товара на рынок продлевается колоссальная работа по подготовке.

– **Расскажите подробнее?**

– Прежде чем товар будет произведен под брендом ENTERPRISE, мы проводим работу по разработке ассортиментной матрицы, изучению оригинальных образцов продукции, формированию требований к техническим характеристикам каждого SKU, выбору и аудиту производственных площадок. Наши технические специалисты лично проводят аудит производств и приемку товара. Естественно, мы оформляем все сертификаты и проводим испытания. Поэтому мы уверены, что мы предлагаем только товары высочайшего качества.

– **Насколько большая востребованность вашей продукции?**

– Такие высококачественные продукты продавать легко – клиенты сами начинают их покупать, убедившись в надежности, тем более, что мы – очень открытая компания. На нашем сайте вы можете посмотреть видео с производственных площадок всех наших продуктов и увидеть, как и в каких условиях производятся продукты ENTERPRISE. И надо сказать, что производства и применяемые технологии на необычайно высоком уровне.

– **Например?**

– Производственные площадки ENTERPRISE – это заводы, производящие продукцию для ведущих мировых производителей. Большинство из них – поставщики компонентов на сборочные линии грузового транспорта: GAZ, FAW, FOTON, DONGFENG, SITRAK, SHACMAN, HOWO и др.

Возьмем для примера тормозные диски. ENTERPRISE предлагает не просто чугунную болванку. Все диски бренда имеют специальное защитное покрытие GEOMET. Оно защищает от ржавчины и позволяет приступить к установке в режиме «из коробки», то есть без проведения утомительных процедур по обезжириванию поверхностей диска и дополнительной смазки посадочного места. В результате на полке – прочный диск, готовый к установке, с идеальной геометрией и балансировкой с завода, что уменьшает вибрацию и повышает ресурс.

– **А какие еще запчасти вы можете выделить?**

– Все товарные группы из ассортимента ENTERPRISE – это



четко проработанные с точки зрения требований к качеству продукты. Например, дисковые тормозные колодки – это вообще шедевр инженерного искусства, я считаю. Во-первых, фрикционная смесь специальная, без соединений железа, чтобы обеспечивалось лучшее торможение. Основа для колодок – зубчатая пластина, которая делает почти невозможным срыв фрикционной накладки. А еще наши колодки тестируются на уникальном стенде, который имитирует торможение двенадцатитонного грузовика на скорости 90 км/ч. Так что тут сомнений в качестве точно быть не может. Не зря тормозные колодки ENTERPRISE получили признание, пройдя 1-й этап премии «Мировые автомобильные компоненты – 2026» в номинации «Тормозные колодки дисковые для коммерческого транспорта».

Топливные и масляные фильтры отличает почти феноменальная способность отсекаать до 99,96% загрязнений, а воздушные фильтры для грузовиков ENTERPRISE и вовсе изготовлены из премиальной бумаги с дополнительным покрытием из нановолокон НАНОТЕК, которые способны задерживать не только частицы пыли, но даже микропримеси смога! В прошлом году наши фильтры победили в номинации «Фильтры года 2025» конкурса «Автокомпонент года».

Если говорить про «нежелезные» компоненты грузовиков, например, про поликлиновые ремни, то здесь тоже глубочайшая проработка именно с точки зрения потребительских запросов. Ремни произведены из высокопрочного EPDM 3-й серии, а не из обычной резины, то есть эта деталь обладает повышенной стойкостью к перепадам температур, реагентам и ультрафиолету, плюс, многослойная конструкция, которая позволяет спокойно «ходить» до 250 000 км.

– Спасибо за подробный ответ, Дмитрий. Очень рады, что на рынке есть такие бренды, которые проявляют ответственность и выводят российские бренды на качественно новый уровень.

<https://enter-prise.ru>



COMVEX 2026: ОТРАСЛЕВОЕ ЕДИНСТВО

Обозначив новые векторы развития отрасли, в Москве прошли две крупнейшие отраслевые выставки – COMvex и СТТ Экспо.

Антон Пилот







В общей сложности в выставке COMvex приняло участие 502 экспонента из 5 стран, которыми были представлены самые передовые инновационные решения в области грузового и пассажирского транспорта, прицепной и коммунальной техники, а также надстроек различных типов. Кроме того, участники мероприятия знакомили посетителей со своими клиентскими программами, поддерживающими акциями и промоматериалами.

Из числа официальных делегаций стоит отметить посещение выставки представителями Минтранса РФ, Минпромторга и префектур административных округов города Москвы. При этом общее число посетителей возросло на 4% по сравнению с прошлым годом и достигло 39 517 специалистов из 33 стран и 83 регионов РФ.

С самыми интересными новинками, которые им удалось увидеть на стендах, мы вас сейчас и познакомим.

АМТ Н.В.

Уральские автомобилестроители, как всегда, припасли для выставки несколько уникальных разработок. Стенд компании традиционно был богат на новинки, но больше всего впечатляли две. Первая – это сочлененный вездеход с колесной формулой 10x10, с двигателем мощностью 560 л.с. Машина грузоподъемностью до 27,4 т с бортовой платформой имеет гидропневматическую подвеску и способна транспортировать особо габаритные и тяжелые грузы в труднодоступные районы. При этом машина предназначена для использования не только вне дорог общего пользования. На шинах 16.00R20 на скоростях до 50 км/ч она может эксплуатироваться и по дорогам общего пользования. А для поездок по бездорожью предусмотрены шины ВКТ 66x43.00-25. При этом у машины топливный бак на 800 л и автоматическая 6-ступенчатая коробка передач FC6A250 с ретардером, производства Xi'an FC Intelligent Transmission

(входит в концерн Fast Gear). Данный агрегат специально предназначен для применения в тяжелых условиях, например, на шахтной и карьерной технике.

Вторая новинка – седельный тягач 6x4, силовая установка которого работает на топливных элементах. Машина оснащена водородным топливным элементом мощностью 190 кВт и батареей номинальной емкостью 60 кВт*ч. В движение автомобиль приводят тяговые электродвигатели максимальной мощностью 712 л.с. В итоге запас хода тягача при полной загрузке (максимальная полная масса автопоезда – 49 000 кг) при максимальной скорости 89 км/ч составляет 500 км.

КАМАЗ

Экспозиция КАМАЗа, как обычно, была одной из самых крупных. На ней было представлено около трех десятков единиц техники, занявшей уличную и крытую площадки. Основу составляли машины поколения K5 самых разных

сфер применения: седельные тягачи, промтоварные фургоны, коммунальные машины, зерновозы, сортиментовозы, рефрижераторы и даже такие могучие автомобили, как карьерный шарнирно-сочлененный самосвал «Геркулес-45».

Среди новинок хочется выделить премьеру 2026 года – тягач поколения КАМАЗ-65656 с колесной формулой 6x4 в комплектации ДОПОГ. На машине установлены 390-сильный двигатель КАМАЗ-689 и 12-ступенчатая автоматизированная коробка передач. С этой силовой линией она может использоваться для формирования автопоезда максимальной полной массой до 44 тонн.

Другая премьера – плод совместного творчества КАМАЗ и «Северсталь Инжиниринг». Это четырехосный полуприцеп НЕФА3-95094, для производства которого в раме и кузове применялись высокопрочные стали линейки POWERS – Powerform 460, 500 и 700. За счет этого удалось сократить металлоемкость

конструкции на 20% без потери характеристик. Кроме того, благодаря уменьшению массы полуприцепа он может перевозить дополнительно 500 кг груза в кузове объемом 24 куб. м. Общая грузоподъемность модели – 27 125 кг.

«Каргономика»

Компания «Каргономика» на выставке отчиталась о своих успехах за 2023–2025 гг., поделилась планами на ближайшую пятилетку, до 2030 г., а также представила новинки входящих в периметр экосистемы брендов Helfimmer и Wagnermaier, специализирующихся на производстве полуприцепов.

Премьерой первого стал контейнеровоз Helfimmer Container SMCU4, позволяющий транспортировать все типы морских контейнеров. Его длина в 4-осном исполнении – 12 750 мм, ширина – 2500 мм. Принципиальная особенность транспортного средства – в самой низкой в сегменте снаряженной массе.

Она составляет всего 5450 кг. Такого показателя удалось добиться за счет использования при производстве высокопрочной стали Magstrong S700 с пределом текучести, как ясно по индексу, 700 Мпа. При этом лонжероны имеют двойную стенку, обеспечивающую повышение полезной нагрузки до 35 000 кг.

Новинка от Wagnermaier – удлиненный 4-осный шторный полуприцеп (16,8 м по внутренней длине), вмещающий до 42 европалет и объемом 113 куб. м. Благодаря увеличению полезного объема данное транспортное средство позволяет, по расчетам производителя, более чем на 25% повысить эффективность перевозок за счет сокращения операционных расходов. Разрешенная максимальная масса – 39 000 кг.

Остается сказать, что в конструкции обеих машин применяются подвеска на основе осей SAF Intra Disc Custom Design и тормозная система TEBS TCP.

КДМ

Новинки в области коммунальной техники продемонстрировал один из самых авторитетных игроков сегмента – компания КДМ. Это модернизированная мойка для шумозащитных барьеров, оборудование для ямочного ремонта ЯР7 и пескоразбрасывающий кузов из нержавеющей стали.

Мойкой было оснащено шасси МАЗ-6312. Как уверяет производитель, в ее конструкции используется самая большая пластиковая емкость для жидких материалов, объемом 16,8 куб. м. Благодаря новому насосу увеличенной мощности, подающему воду под более чем в два раза увеличенным, с 20 до 50 бар, давлением, мойка способна обрабатывать ограждения высотой до 9 м с шириной обрабатываемой полосы до 3,5 м. При этом увеличенное с 12 до 18 количество распылочных форсунок на рейке обеспечивает более качественную очистку поверхностей.

ЯР7, в свою очередь, была установлена на шасси КА-МАЗ-65115. Установка позволяет восстанавливать дорожное покрытие по наиболее популярной сегодня технологии пневмонабрызга. Для этого машина комплектуется баком для битумной эмульсии (1,1 куб. м) и кузовом для щебня и песка (5–7 куб. м).

Пескоразбрасывающий кузов был представлен в составе малогабаритной и маневренной ЭД270 на базе «Валдай 12». Объем – 4 куб. м. Его отличительная черта – высокая устойчивость к коррозии, механическим повреждениям и перепадам температур.

ЛиАЗ

ЛиАЗ зашел с козырей и представил свою новинку – низкопольный электробус большого класса e-CITYMAX 12. Это машина нового поколения, поддерживающая быструю и ультрабыструю зарядку с пантографом обратного типа. Кроме того, она может оснащаться и так называемой





ночной зарядкой. В итоге с литий-ионными батареями NMC емкостью 201 кВт·ч автономный пробег составляет от 130 до 240 км. Пассажироместимость новинки – до 85 человек.

«ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ»

Группа компаний показала на выставке новые экскаваторы-погрузчики ТЛ-878 в разно- и равноколевой компоновке. Это абсолютно новые машины, выпуск которых начался весной 2026 г. на промышленной площадке в г. Тосно по лицензии китайского производителя Lovol. Они комплектуются дизельным двигателем Weichai мощностью 74 кВт, в паре с которым работает гидромеханическая коробка передач. Рабочая часть – универсальный погрузочный ковш «6-в-1». Посредством телескопической рукояти реализуется глубина копания 5590 мм.

Среди характерных черт равноколевой версии – повышен-

ная маневренность за счет системы управления поворотом всех четырех колес. Поэтому ее целесообразнее применять на работах в ограниченных пространствах. В свою очередь, сильная сторона разноколевой модификации – высокая устойчивость и проходимость, ориентированная на универсальные строительные задачи.

Машины производятся на основе конструкторской документации и технологий Lovol с обязательным многоступенчатым контролем качества во время сборки. В ближайших планах – расширение программы производства и включение в нее таких типов техники, как карьерные самосвалы, тяжелые экскаваторы и проч.

МАЗ

Главной премьерой минских автомобилестроителей стала презентация нового семейства среднетоннажных машин «Тарго». Экспозицию выставки украсили две модели полной массой, соответствующей индексу в названии,

«Тарго 8» и «Тарго 10». Первая из них, грузоподъемностью 3650 кг, оснащается дизельным 151-сильным двигателем и 6-ступенчатой автоматизированной коробкой передач. Мощность второй – выше. Она составляет 162 л.с., а коробка передач уже ручная. Плюс идут коробка отбора мощности и жидкостный подогреватель. Грузоподъемность – 5700 кг.

Кабины обеих машин идентичны, они сконфигурированы под три посадочных места, причем сиденье водителя имеет не только подогрев, но и вентиляцию. Кроме того, комплектация включает кондиционер, мультируль, центральный замок с дистанционным управлением, электростеклоподъемники, 9-дюймовый цветной ЖК-экран мультимедийной системы, круиз-контроль, камеру заднего вида, электрозеркала с обогревом и обтекателем. К тому же машины комплектуются антипробуксовочной системой ASR, системой стабилизации

курсовой устойчивости ESC и моторным тормозом.

ПАЗ

Автобустроители из Павловска показали три новинки. Это школьный автобус CITYMAX 8, обновленный автобус «Вектор NEXT» и электробус e-CITYMAX 9 вместительностью до 77 чел., о котором хочется рассказать развернуто. Данная машина стала продолжением развития линейки «девяток» и вышла следом за дизельной и газовой версиями, обещая стать если не лидером продаж, то уж точно одной из самых востребованных.

Популярность ей гарантирует ставка на экологичность в совокупности с высокими потребительскими свойствами, обеспечиваемыми такими системами, как, например, «чистый пол», подразумевающей отсутствие креплений к полу, или килинг, позволяющей снижать высоту на остановках. Автобус характеризуется низким полом большой площади (11 кв. м), широкими

двустворчатыми дверями в пределах колесной базы и просторными накопительными площадками.

Из функционального оборудования, доступного для оснащения, – двухзонный климат-контроль, мультимедийные экраны, USB-зарядки. Машина комплектуется литий-ионным NMC-аккумуляторным блоком емкостью 160 кВт·ч. Он обеспечивает от 80 до 110 км запаса хода в городском цикле эксплуатации. Есть и аккумулятор большей емкости – 320 кВт·ч. Запас хода с ним увеличивается до 170–220 км.

«Профессионал»

Стенд завода «Профессионал» изобилует новинками, серийное производство которых стартовало в январе текущего года. Это, в частности, малютка ПМ-1250 – вторая модель в линейке мини-погрузчиков полностью российской разработки. У нее до 1200 кг увеличена грузоподъемность. А максимальная скорость движения, за которую

отвечает дизельный двигатель с предварительным подогревом MM3 D-243S2 мощностью 81,6 л.с., составляет 18 км/ч. В машине реализована система Bob-Tach, поэтому можно использовать рабочее оборудование от популярных некогда зарубежных мини-погрузчиков: Bobcat, New Holland, Case и проч.

Кроме того, завод представил свой первый фронтальный погрузчик PB30. Машина грузоподъемностью 3,5 т комплектуется 143-сильным турбодизелем Weichai WP6G140E22. Производитель декларирует самую большую высоту разгрузки в сегменте – до 4040 мм. Причем ковш объемом 2,3 куб. м, по уверениям представителей завода, на 25% больше, чем аналоги.

Еще одна премьера – также первая модель в портфеле бренда, но уже в классе экскаваторов-погрузчиков. Это равноколесный экскаватор-погрузчик PB991S. Его главное преимущество, по мнению разработчиков, в высоком

вырывном усилии экскаваторного и фронтального ковшей, достигающем 61 кН. В машине используются гидравлическая схема LUDV последнего поколения и аксиально-поршневой насос Lonking\Bosch Rexroth, создающий рабочее давление до 255 бар.

Создан специалистами компании и единственный на данный момент отечественный гусеничный мини-экскаватор. Это – PB060. Компактная и маневренная машина оснащается двигателем Weichai WP3.2G50E311 мощностью 49,5 л.с. и ковшом емкостью 0,25 куб. м, изготовленным с применением высокопрочных низколегированных сталей.

СТТ

Нижегородские автомобилестроители показали на выставке большое количество новых машин. Среди них полноприводное расширение семейства NN, «Газель NN» с ручным управлением, экспедиционный «Соболь NN 4x4» и проч. А основной премье-

рой был, безусловно, новый магистральный седельный тягач «Валдай 45 PRO» с двигателем с увеличенной до 490 л.с. мощностью.

Обо всех этих новинках мы обязательно напишем на страницах нашего издания в более подробных форматах, а в рамках данного обзора основное внимание хотелось бы уделить новой платформе послепродажного обслуживания «Мир». Это комплексное решение для клиента. Оно нацелено на обеспечение единого подхода ко всем аспектам владения и эксплуатации.

Платформа включает пять сервисов: «Мониторинг», «Онлайн-запись», «Электронная сервисная книжка», «Сервисный оператор» и «Сервисный контракт». Расскажем немного о каждом из них.

«Сервисный контракт» – это концептуально хорошо знакомая транспортникам программа поддержки. Пока она доступна только для «Валдай 45», но в ближайшее время будут подключены «Валдай 12»





и «Валдай 18». Кроме того, прорабатывается подключение LCV-моделей. Программа имеет несколько уровней, от узких до расширенных. Плюс в проработке контракт полного жизненного цикла. До конца года он может быть выпущен на рынок.

«Сервисный оператор» – новая модель обслуживания для корпоративных парков. Он позволяет свести весь документооборот буквально к одному соглашению с дистрибьютором и зафиксировать единые условия обслуживания по всей стране. Все согласования, контроль и проч. происходит в автоматическом режиме. Взаиморасчеты происходят с отсрочкой после закрытия периода.

«Мониторинг» автоматически собирает информацию обо всех заявках на ремонт и обслуживание для контроля и корректировок. Соответственно, все три описанных сервиса взаимосвязаны для обеспечения наилучшего контроля исполнения.

«Онлайн-запись» и «Электронная сервисная книжка» – самые первые реализованные сервисы программы. Они доступны на сайте СТТ для всех владельцев техники.

Avior

Белорусский бренд Avior показал в этом году на выставке две новинки. Во-первых, это уже давно ожидаемое профессиональным сообществом шасси под надстройки различных типов. Оно имеет такую же силовую установку, как модель-прародитель, и габариты 8470×2500×3050 мм. При этом поставщик предлагает уже разнообразные готовые решения: промтоварные фургоны, изотермические фургоны, бортовые платформы тентованные или нет и проч. Дистрибьютор делает особый акцент на том, что и в случае шасси машина оцинкована, оснащена шестью подушками безопасности, парктрониками и ассистентами, предупреждающими о сходе с полосы и о столкновении.

Во-вторых, в продажу поступает обновленная модификация Van. Она оснащена тем же 2,0-литровым турбодизельным 150-сильным мотором с крутящим моментом 375 Н·м, но ее максимальная скорость увеличена до 160 км/ч, а экологический класс снижен до Евро-5 и из оснащения исключена система AdBlue. Кроме того, небольшие изменения коснулись оснащения и конфигурации салона. В список оснащения вошли новый мультируль с обогревом, система запуска двигателя с кнопки, электрический ручник и функция Auto Hold. Диагональ дисплея головного устройства увеличилась до 12,3 дюйма.

Shacman

Основой экспозиции этого известного китайского бренда стала премьера серии 6000. При сохранении уже известной силовой линии предшественников основной акцент был сделан на полном переосмыслении кабины и

функционального оснащения. Спальная зона стала настоящим «домом на колесах» – более просторной, уютной и умной. Над нижним спальником появился сенсорный экран для управления климатом и мультимедиа с подключением камер кругового обзора. В свою очередь, верхний теперь представляет собой складную полку с фиксируемым бортом.

На рабочем месте водителя вместо аналоговых приборов появилась цифровая приборная панель. Рядом – сенсорный планшет мультимедийного устройства. Ну а в руках водителя – новое рулевое колесо. Кроме того, обновлен модуль климат-контроля, а «ручник» стал электронным. У водительского сиденья появились подлокотники и более широкий диапазон регулировок.

Снаружи поменялся дизайн передней маски, бамперов, радиаторной решетки, капота с рельефными выемками. Появилась современная светодиодная оптика головного

света, делающая модели более узнаваемыми. Наверху установлены новые, улучшающие аэродинамику, спойлеры.

Sinotruk

В отличие от прошлого года в этот раз компания Sinotruk не представила совершенно новых моделей. Тем не менее на ее стенде – чуть ли не самом большом, находившемся в центральной части экспозиции выставки COMvex – было очень много тем или иным образом обновленных моделей, а также широкая гамма практических приложений тяжелых машин. Это, например, обновленный седельный тягач SITRAK C7HMax с колесной формулой 4x2. Он комплектуется 480-сильным дизельным двигателем, работающим в паре с 16-ступенчатой автоматизированной коробкой передач S-AMT. Эта фирменная коробка собственной разработки – одна из основных новаций производителя последних лет.

Такая же, только в 12-ступенчатом исполнении, РКП

стояла и на скальном самосвале SITRAK C7H с колесной формулой 8x4. В его оснащении тоже используется 480-сильный дизель, позволяющий уверенно соответствовать предназначенной специализации. Для ее наиболее полной реализации на машине спереди установлены два моста с допустимой нагрузкой по 9 т, а сзади – по 16 т. При этом передаточное отношение ведущих мостов 5,92.

Кузов объемом 23 куб. м изготовлен из стали K450. Толщина пола – 16 мм, бортов – 7 мм.

SITRAK C7H 8x4 лег в основу и крюкового погрузчика. На машине грузоподъемностью 26,5 тонны стоит 440-сильный двигатель, агрегируемый уже механической 16-ступенчатой коробкой передач. Эффективно справляться с поставленными задачами ей помогают электронная тормозная система и круиз-контроль. Предусмотрены также блокировки дифференциалов – межколесных и межосевого.

В части новых функций, которыми оснащаются автомобили марки, стоит выделить полноценное, не хуже, чем в легковушках, голосовое управление (демонстрировалось на примере тягача SITRAK C9H 4x2), обновленные приборную панель и мультимедийный экран, индикатор нагрузки на ось, камеры кругового обзора, мониторинг состояния водителя. На самосвале SITRAK C7H 6x6 производитель показал обновленный интерьер кабины.

UMG

У UMG новинок, как всегда, было очень много. Среди них присутствовали и совершенно новая техника, и машины, прошедшие модернизацию или рестайлинг. В числе таких стоит выделить обновленный колесный экскаватор UMG E200W. У модели была улучшена система охлаждения и внедрена новая гидростатическая трансмиссия с повышенной скоростью передвижения. Кроме того, на экскаваторе

нашли применение аутригеры с шарнирными опорами, увеличенный топливный бак и стабилизаторы переднего моста. А для повышения комфорта оператора была значительно переработана кабина.

К принципиальным новинкам стоит отнести гусеничный экскаватор UMG E225C с двигателем «КАМА Дизель» мощностью 667 л.с. Эта 23-тонная машина характеризуется воистину рекордными параметрами копания, достигающая глубины до 6870 мм. Причем за счет усиленного рабочего оборудования экскаватор может работать с грунтами 4-й категории.

А самой тяжелой отечественной машиной, безусловно, является промышленный перегружатель UMG E350WH. Уже в базовой комплектации он оснащается инновационной системой автоматического контроля рабочей зоны, предотвращающей опасное приближение к инфраструктурным объектам и высоковольтным линиям.



СТТ EXPO 2026: РУССКИЕ НЕ СДАЮТСЯ!



Центр показа новинок и инноваций в области спецтехники работал в подмосковном Красногорске четыре дня. С 26 по 29 мая 2026 года в МВЦ «Крокус Экспо» прошла главная выставка строительной техники и технологий России СТТ Экспо 2026. На площади 102 037 м2 участники из 716 компаний представили свыше 3000 единиц техники и оборудования. В рамках прямого диалога с рынком свои стенды организовали представители отрасли из Беларуси, Индии, Казахстана, Китая, Турции, Южной Кореи и России. Выставку посетил 51 491 специалист.

Александр Трохачев. Фото редакции журнала





Традиции и амбиции

Как и в предшествующие годы, в сезоне-2026 показ СТТ Экспо был организован в формате синергии отраслевых выставок COMvex, CTO Экспо, Logistika Экспо. Впервые к ним добавлен специальный выставочный проект Mining СТТ. Он посвящен горнодобывающей технике и технологиям.

Прошедшее событие продемонстрировало стремление участников рынка строительной техники и оборудования развиваться и укреплять свои позиции. Выставка заняла пять залов павильонов №1 и №2 плюс открытые уличные площади перед выставочным комплексом. На неразрешимые проблемы и барьеры никто открыто не жаловался, а вот поиск новых контактов для взаимодействия и эффективных инструментов противостояния вызовам присутствовал. В процессе делового общения компании и частные предприниматели

без труда нашли общий язык и уточнили сложившиеся и намечающиеся тенденции ведения бизнеса. Из 716 компаний-участниц из семи стран мира 254 компании (35,5%) прибыли из России и государств СНГ. Еще 462 компании-участницы (64,5%) представляли дальнейшее зарубежье.

Со всей очевидностью на повестку дня встала цифровизация технологических процессов. Производственные линии все больше автоматизируются, повышаются производительность и точность станочного парка. Сегодня без современных технологий не угнаться ни за клиентами, ни за конкурентами. Ширится внедрение интеллектуальных систем управления техникой. Примитивные переключатели и тумблеры уходят в прошлое. Нормой становится применение энергосберегающих, энергоэффективных технологий. Налицо увеличение доли применяемых экологически ориентированных решений.

Наряду с этим представители отрасли активно решают задачи локализации выпуска оборудования в России. Укрепляется взаимовыгодное сотрудничество с производителями из Республики Беларусь и стран Азии.

Как показала выставка, живой интерес представителей отрасли вызывают новые технологии и материалы в сфере дорожного строительства. В фокусе внимания изменения в сегменте создания и производства асфальтобетонных смесей, бетонных конструкций, оборудование для переработки строительных материалов.

Почти половина посетителей (47%, или свыше 24 тыс. человек) прибыли на СТТ Экспо 2026 в поиске информации о рынке и новинках. Почти на таком же уровне (43%, или 22,3 тыс. человек) поиск новых поставщиков и партнеров для бизнеса. На третьем месте (33%, или 17,2 тыс. человек) – встреча с коллегами и партнерами. Далее следуют

закупки продукции и услуг для производства и бизнеса: 28%, или 14,6 тыс. человек. В общем, все как обычно.

ПАО «Автодизель»

Ставку на инновации и повышение эффективности сделало ПАО «Автодизель», больше известное по маркировке ЯМЗ – Ярославский моторный завод. Они нашли отражение в перспективных разработках предприятия.

Одна из них – 6-цилиндровый рядный дизельный двигатель ЯМЗ-7750. Он предлагается с диапазоном мощности 350–620 л.с. и 14-ступенчатой механической коробкой передач ЯМЗ-2514.

Второй объект повышенного внимания – двигатель ЯМЗ-336 с турбонаддувом и промежуточным охлаждением нагнетаемого воздуха. Его блок цилиндров отлит из серого чугуна и предусматривает два места для дополнительного отбора мощности. В них можно установить,

например, компрессор кондиционера или шестеренчатый насос. ГБЦ имеет по два клапана на цилиндр. При рабочем объеме 3,6 л он имеет диаметр цилиндра 98 мм, ход поршня в 120 мм и степень сжатия 17,5. Одна из особенностей конструкции – несущий картер. Номинальная мощность новинки составляет 136 л.с. при 2200 об/мин. Максимальный крутящий момент достигает 530 Нм в диапазоне 1200–1600 об/мин. В настоящее время опытные образцы двигателя ЯМЗ-336 проходят тестовые испытания на погрузчиках, тракторах и сельскохозяйственных машинах.

Подъемная техника «Галичанин»

Галичский автокрановый завод (ГАЗ) впервые презентовал недавно созданную линейку кранов-манипуляторов КМА-210-5 и КМА-250-2 на шасси КАМАЗ. Стикером «Новинка» был помечен автокран КС-55721-6В-1 грузо-

подъемностью 35 т с грузовым моментом 126 тм.

Модель тросового крана-манипулятора КМА-210-5 на шасси бортового КАМАЗ-43118 (6х6) Евро-5 обладает габаритными размерами 10 600х2550х3990 мм. Она представляет собой решение «три в одном». Имеются в виду режимы «Кран», «Подъемник», «Буровое оборудование». Сертифицированная поворотная рабочая платформа обладает грузоподъемностью 8,2 т (на максимальном вылете – 0,53 т). Шестисекционная стрела с шестигранным профилем обеспечивает максимальный вылет в 19,8 м. Предельная высота подъема и глубина опускания крюка одинаковые: 21,9 м. Угол опускания ниже горизонта равен 17 град. Допустимый диаметр бурения – до 0,8 м, глубина бурения – до 4,5 м (с удлинителем – до 8,5 м). Срок гарантийного обслуживания установлен в 24 месяца, но не более 1000 часов наработки. Нормативный срок службы

такого оборудования составляет 12 лет.

Неподеленный интерес гости проявили к КМА-250-2 грузоподъемностью 9 т на шасси КАМАЗ-65117 (6х4). Новинка ориентирована на работу в коммунальных, строительных, энергетических и инфраструктурных проектах. Ее манипулятор способен загружать и выгружать дорожные плиты массой до 5,3 т на вылете 4,5 м. Телескопическая стрела имеет длину 20 м и обеспечивает рабочую высоту 21,9 м в круговом секторе 360 град. Хорошую устойчивость новинке обеспечивает опорный контур в 5,7 м. По оценке специалистов, КМА-250-2 оптимален для предприятий, которым важна ежедневная выработка. Ценится быстрое переключение с одной задачи на другую. Не последнюю роль играют и контролируемые затраты на объекте.

Четырехосное полноприводное шасси КАМАЗ-63501 (8х8) было выбрано носителем новой установки для

автокрана КС-55721-6В-1 «Галичанин» грузоподъемностью 35 т. Модель полной массой менее 28 т получила пятисекционную оваловидную стрелу длиной 41 м для работы на объектах со сложными дорожными условиями. Стрела изготовлена из высокопрочной стали с пределом текучести 960 МПа.

Завод «ДСТ-Урал»

Хит показа данного бренда – выразительный акцент на роботизацию и бесшумность работы спецтехники на объекте. Наряду с ним на стенде была представлена цифровая платформа для управления парком машин на производственных мощностях и строительных площадках.

В первую очередь речь о фронтальном погрузчике модели L450E с электромеханической машиной тяги (ЭМТ). Она получила желтый капот и белую кабину на сером основании. Погрузчик подключили к бытовой сети напряжением 220 В и продемонстрировали





работу гидравлической системы без запуска дизельного двигателя. Впервые гости стенда смогли управлять с планшета новинкой, реально находящейся в нескольких тысячах километров от столичной выставки, на полигоне компании.

Была представлена и цифровая экосистема для мониторинга и координации работы парка техники. Техническая новинка создана для контроля местоположения машин, анализа их работы на объекте, организации взаимодействия.

ЛОНМАДИ

Долгожданная премьера производителя – новые экскаваторы-погрузчики ТЛ-878. Перед потенциальными клиентами и конкурентами они экспонировались сразу в двух исполнениях: с равно- и разнocolесной ходовой частью. С весны 2026 года их серийно производят на заводе «Тосно» в Ленинградской области по лицензии китайской компании LOVOL.

Экскаваторы-погрузчики оснащены дизельным двигателем Weichai мощностью 74 кВт, гидромеханической коробкой передач и универсальным ковшом «шесть в одном». Равноколесную версию характеризует повышенная маневренность за счет управления поворотом всех четырех колес. Сильные стороны разнocolесного исполнения – высокая проходимость и устойчивость при работе на неровном грунте. Глубина копания в обеих модификациях одинаковая – 5590 мм.

РОСТСЕЛЬМАШ

Бренд представил прототипы дорожно-строительной техники. В этом пуле экскаватор-погрузчик BL 810, телескопический погрузчик TLH 740 и фронтальный погрузчик WL 530.

Сильная сторона коммунально-строительной модели BL 810 заключается в управлении рабочими узлами с помощью двух джойстиков. За счет высокой чувствительности

они же обеспечивают точность выполнения нужных гидравлических операций. Эргономичное цифровое управление актуально и с точки зрения контроля рабочих узлов. На аксиально-поршневом насосе гидравлика обладает производительностью 150 л/мин. Трансмиссия с переключением передач без прерывания потока мощности обеспечивает движение вперед со скоростью до 38 км/ч и назад до 18 км/ч.

Телескопический погрузчик модели TLH 740 оснащен системой интеллектуальной защиты от опрокидывания и допускает три режима управления колесами, включая крабовый ход. Он способен одновременно выполнять три совмещенные операции: подъем стрелы, выдвижение секции, перемещение груза. Интеллектуальная система безопасности в реальном времени блокирует опасные маневры, сохраняя активизированной только функцию втягивания стрелы.

Новый фронтальный погрузчик WL 530 комплектует проверенным временем дизельным двигателем ЯМЗ-536 мощностью 218 л.с. Высокую скорость рабочих циклов обеспечивает гидравлика с потоком 305 л/мин. Автономный жидкостный подогреватель обеспечивает пуск двигателя даже в сильные морозы, до –30 °С. Транспортная скорость новинки определена в 38 км/ч.

На площадке «Техстройконтранта»

Масштабную экспозицию из 50 ед. спецтехники ведущих мировых брендов организовала компания «Техстройконтракт». Одновременно экспонировались насосы, шины, фирменные комплектующие. А собственных громких премьер не было.

Основу экспозиции составила спецтехника бренда Shantui нескольких моделей различного назначения. Вишенкой на торте выглядел силос бетонного завода

производства Shantui. Одновременно были представлены решения других торговых марок. Так, экспонировались мини-погрузчики с бортовым поворотом Hyundai, телескопические и вилочные погрузчики Socma, поливальная машина и полноприводный самосвал грузоподъемностью 50 т марки Tonny. Был проведен показ самоходной шнековой дробилки KREAT, генераторов Weichai, компрессоров Tewatt.

«Электрички» LiuGong

Постоянный участник российских выставок LiuGong рассекретил электрические модели: фронтальный погрузчик 838TE и мини-погрузчик 385BE. Созданные с применением современных технологий и новейших инженерных решений, они отвечают ожиданиям заказчиков, а иногда и превосходят их.

Бренд козырнул фронтальным погрузчиком 886T MAX Hot Slag. Специализированная

машина для металлургической индустрии готова работать со шлаком при его температуре 1000 °С и более. Неудивительно, что она одержала победу в номинации «Погрузчик года» конкурса «Инновации в строительной технике России». Конфигурацию для применения в сельском хозяйстве получила модель многофункционального фронтального погрузчика LiuGong 848T Agri. Новая версия с ковшом объемом 2,3 м³ расширяет возможности ее применения за пределами привычного строительного сектора.

Объектами изучения посетителей стали также компактный экскаватор серии F – модель 9035FZTS, колесный экскаватор 922FW, гусеничный экскаватор 922E/F в исполнении для лесного хозяйства.

Нашел своих потенциальных заказчиков и новый автокран LTC1300L7 грузоподъемностью 130 т с базовой

U-образной стрелой длиной 71,5 м и откидным удлинителем в 16 м. Максимальная высота подъема достигает 71,2 м, грузовой момент равен 40 900 кНм. Габариты автокрана: 15 330х2800х4000 мм, общая масса достигает 53 600 кг. Минимальный радиус разворота – 22 м, максимальный преодолеваемый уклон – 45%.

XCMG образца 2026 года

Одной из главных премьер китайского производителя XCMG стал автобетононасос XS62 на белорусском шасси МЗКТ-750003-040 (8х4). Его целенаправленно спроектировали для монтажа бетоноподающих устройств с высотой подачи до 62 м. Его универсальность позволяет монтировать и сложное технологическое оборудование других производителей для строительной сферы.

Часть гостей приходила живьем изучить новый флагманский автокран XCT130G7-1S (8х4) поколения G2 из

шоссейной линейки. У него семисекционная телескопическая стрела длиной от 13,01 до 70 м (с гуськом – около 97 м), максимальный грузовой момент 3763 кНм, грузоподъемность 130 т. Предельная высота подъема (с гуськом) доходит до 95 м! Противовесы общей массой до 40 т можно комбинировать в разных сочетаниях. Автокран габаритной длиной 14 890 мм, шириной 2800 мм, высотой 3989 мм, с колесной базой 1650+4600+1650 мм обладает транспортной массой 48 000 кг. Время подъема стрелы составляет 65 с, полного выдвижения – 600 с. Выставочный образец приобрел бизнесмен из Красноярска.

Линейку новинок XCMG составили мини-экскаватор XE20E с дополнительной гидролинией для подключения навесного оборудования, тандемный каток XD135T с увеличенным диаметром вальца и современной системой управления движением





и вибрацией, изготовленный по технологии Schwing автобетоносмеситель XS47 на шасси МЗКТ 6х4. Впервые на широкую арену вышли три новых экскаватора: габаритный гусеничный XE225GN, модель средней категории XE310G с усиленным ковшом и дополнительной гидрوليнией, тяжелый XE550G класса 50+ т для открытых горных работ и добычи полезных ископаемых.

Под брендом UMG

Ведущий российский производитель строительно-дорожной техники UMG сделал упор на уличную экспозицию. Основные аспекты показа: курс на импортозамещение, повышение безопасности и эффективности техники, доступность и удобство обслуживания. Центральная тема экспозиции – расширение линейки двигателей и внедрение систем интеллектуальной защиты.

В числе главных премьер посетители увидели гусеничный

экскаватор UMG E225C. Машина массой 23 т оснащена двигателем КАМА-Дизель 667 мощностью 125 кВт. В том числе благодаря ему обеспечена рекордная глубина копания до 6870 мм. Усиленное рабочее оборудование из российской стали повышенной прочности позволяет работать с грунтами четвертой категории. В числе опций доступны гусеницы увеличенной до 1000 мм ширины, сверхдлинное рабочее оборудование с радиусом копания 16 м и глубиной копания 12,27 м. Система дистанционного управления обладает радиусом действия до 20 км.

Вторая новинка – экскаватор-погрузчик UMG TLB945 на равновеликих колесах с гидромеханической трансмиссией, автоматическим переключением передач и уровнем локализации свыше 80%. Он обладает радиусом копания 7 м, глубиной копания 5,7 м и ковшом «семь в одном» объемом 1,2 м³ с двухцилиндровым

приводом. Управление гидросистемой осуществляется с помощью электронных джойстиков. В стандартном оснащении программа стабилизации и функция возврата к копанью. Увеличенная теплоотдача системы охлаждения двигателя расширяет географию эксплуатации в регионах с жарким климатом.

Комплексную модернизацию прошел 20-тонный колесный экскаватор UMG E200W. Теперь у него новая гидростатическая трансмиссия с более высокой скоростью передвижения и улучшенная система охлаждения. Аутригеры с шарнирными опорами и стабилизаторы переднего моста позволяют «строителю» работать с опор при минимальном повреждении дорожного покрытия. Топливный бак большего объема увеличил интервалы между заправками. В конструкцию добавлен гидравлический замок переднего моста, что стабилизирует машину при работе с колес

без вставания на опоры. В результате модернизации кабины повышен уровень комфорта оператора. Наконец, за счет нового капотного оперения и противовеса более современным стал экстерьер.

Еще одним объектом притяжения внимания стал колесный промышленный перегружатель UMG E350WH с интеллектуальной системой безопасности. Теперь в базовом оснащении применяется инновационная система автоматического контроля рабочей зоны. Опасное сближение с линиями высоковольтных передач и инфраструктурными объектами исключают встроенный функционал «Виртуальная стена», «Виртуальный потолок», автоматическая защита кабины. Новое оборудование характеризуется простотой монтажа и не требует дорогостоящего обслуживания. Интерес вызвал и первый импортозамещенный фронтальный погрузчик UMG WL50.

ZOOMLION**для тяжелых условий**

Остались в прошлом времена, когда китайский бренд ZOOMLION в России воспринимался как экзотика. Сегодня «Зумлион Хэви Индустри РУС» – это авторитетный поставщик порой незаменимой спецтехники различного назначения. На СТТ Экспо бренд представил 32 единицы спецтехники!

На этот раз предметом демонстрации стал окрашенный в фирменные серо-салатные цвета трехосный карьерный самосвал ZT160NEV с гибридным приводом и двускатной ошиновкой задних осей. Его спроектировали для непрерывной эксплуатации в течение длинных рабочих смен. Ценно то, что его двигатель вырабатывает электроэнергию во время работы и не требует остановок на подзарядку батарей. Эффективность использования карьерника повышает рекуперацию энергии при торможении

на спусках. Машина получила усиленную стальную раму, гидропневматическую подвеску с изменяемой степенью жесткости и самосвальный кузов U-образного сечения с широким защитным козырьком над кабиной.

Пару карьерному самосвалу составил гусеничный бульдозер модели ZD600GH. Это дебют в категории спецтехники с двигателем мощностью 600 л.с. и гидростатическим приводом. Он оснащен мощным фронтальным отвалом и также создан для применения в тяжелых климатических условиях на грунтовых дорогах и бездорожье.

Еще один новый носитель фирменного маскота ZOOMLION – колесный экскаватор ZE550D с увеличенным объемом гидронасосов и сниженной частотой вращения. Система управления E-COT позволяет раздельно управлять насосами и выбирать режим использования гидравлики. В результате

потребление топлива снижается до 8% без потери производительности.

Новинка-2026 – и мобильная щековая дробильная установка ZMJ116G на гусеничном ходу. Специалисты характеризуют ее как экономичное решение для переработки материалов непосредственно на площадке. Материалами выступают горные породы и строительный мусор. Камера дробления с V-образным сечением обладает малым углом захвата и большим ходом. Она обеспечивает высокую производительность и приемлемый коэффициент дробления. Установка базируется на литой раме из высокопрочной низколегированной стали. Это обстоятельство делает технику пригодной для эксплуатации в условиях низких температур.

Достоинный внимания объект – интегрированная установка для бурения с погружным пневмоударником ZDH152A. Она тоже на гусеничном ходу. Новинка полу-

чила двухступенчатый винтовой компрессор Atlas. В конструкцию добавлена вращательная головка с крутящим моментом 4800 Нм. Все это повысило производительность и позволяет быстрее выполнять бурение горных пород. На открытом показе оказались автобетононасосы со стрелой до 62 м и ранее не поставлявшийся в Россию колесный экскаватор.

Десятки и даже сотни состоявшихся премьер спецтехники показали, что, вопреки трудностям, российские компании не сдаются! Производители и операторы оборудования ищут и находят пути выхода из кризиса и строят прибыльный бизнес настолько, насколько это возможно. Уже сейчас, летом 2026 года, отраслевое сообщество готовится к следующей главной выставке строительной техники и технологий, которая запланирована на 25–28 мая 2027 года.

ФИНИШ





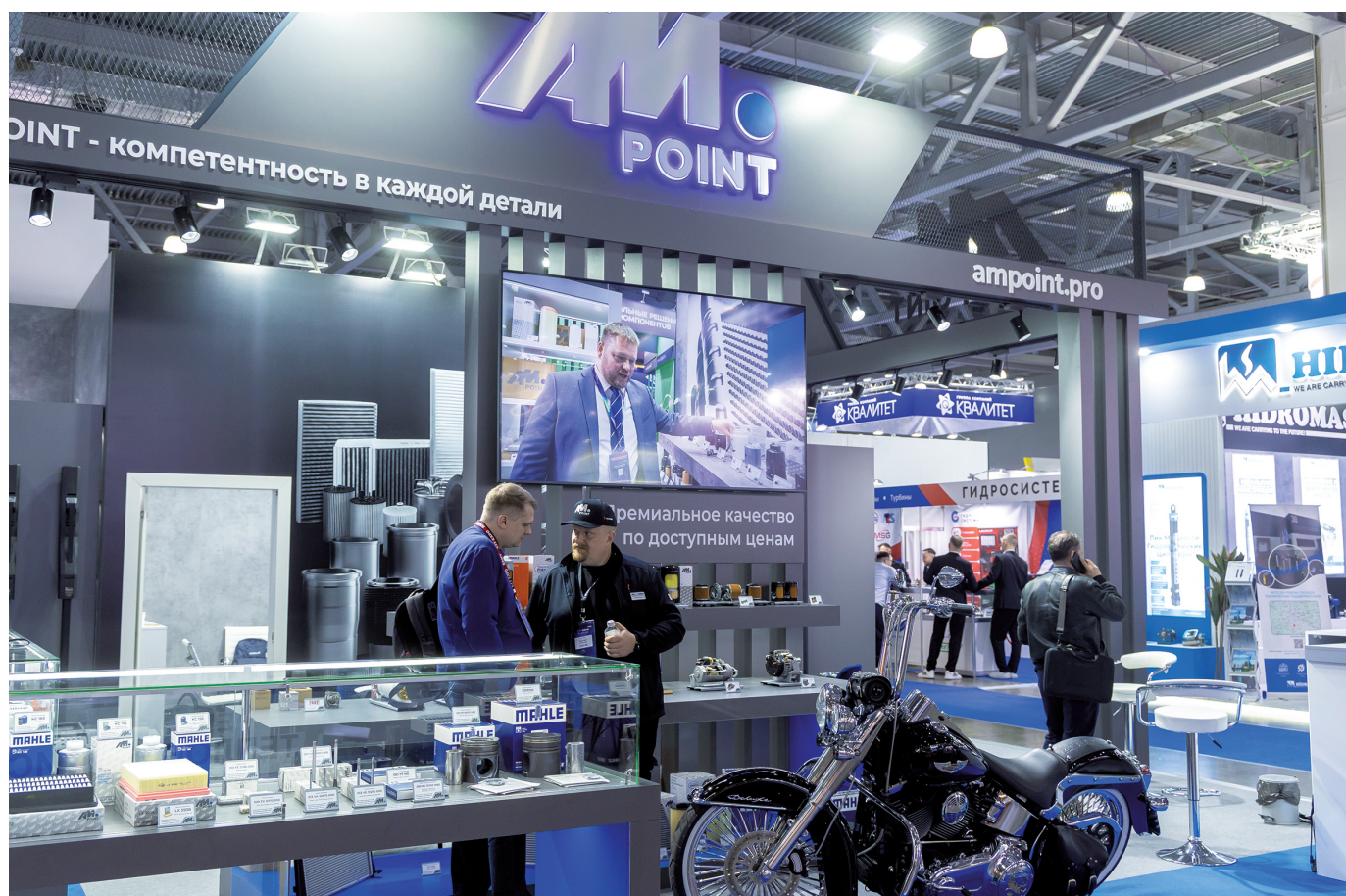
СТО EXPO:

АДАПТАЦИЯ ПОД НОВЫЕ ВЕЯНИЯ



Происходящие на рынке процессы стремительны. Меняется экономика, логистика, нормативно-правовая база. Сориентироваться в бешено летящих изменениях, а так же познакомиться с новинками ведущих поставщиков отрасли помогает профессиональному сообществу выставка СТО Expo.

Антон Пилот



В этом году выставка снова собрала большое профессиональное сообщество для обмена мнениями, новинками и опытом. В мероприятии приняло участие 215 экспонентов, из которых 43 компании представляли зарубежные страны. В этом году их было четыре: Беларусь, Китай, Объединенные Арабские Эмираты и Турция. Общие выставочные площади составили 7,4 тыс. кв. м, а число посетителей за 4 выставочных дня превысило 26 тыс. человек.

А в целом в синергии пяти выставок, куда помимо СТО Экспо входит COMvex, Логистика Экспо, СТО Экспо и Майнинг СТО заняла свыше 163 тыс. кв. м выставочных площадей, на которых свою продукцию представили 1 597 экспонентов из 9 стран. При этом у Китая и Турции были отдельные национальные павильоны.

Познакомиться с новинками отраслей в выставочный комплекс «Крокус Экспо» прибыло почти 65,5 тыс. посетителей из 39 стран и 89 регионов России. С наиболее интересными из этих новинок, мы сейчас вас познакомим.

Компания EXOVO представила свою новую товарную группу ступичных подшипников. В нее сразу вошли семь артикулов подшипников грузовой техники европейских марок. Это двухрядные конические роликовые подшипники открытого типа. А так же 14 артикулов ремонтных комплектов ступиц. Комплекты включают по два подшипника. Вся новая продукция уже в доступе для заказов.

Кроме того, на выставке была представлена обновленная линейка фильтров, включающая топливные, масляные и воздушные фильтры, на 30% расширенный ассортимент компонентов тормозных систем, новые позиции в линейке деталей подвески (рессоры, амортизаторы осей и кабин). Так же немаловажным результатом участия в выставке стало представление участникам профессионального сообщества обновленной коммерческой политики и специальных условий сотрудничества.

Для компании AM POINT («АМ Точка») одной из главных задач участия в выставке было подтверждение того факта, что хорошо знакомое российским

специалистам качество MAHLE продолжает присутствовать на нашем рынке. Но теперь под новым именем. Хотя собственная логистическая и торговая база, развивающаяся в РФ и РБ с 2014 г., сохранилась и более того – продолжает развитие.

Стоит напомнить, что в ассортименте бренда входит широкий спектр автозапчастей для легкового и грузового транспорта любых марок на 100% соответствующий строгим технологическим требованиям и стандартам автопроизводителей. Поэтому компания дает полную гарантию надежности и долговечности деталей, подтвержденную авторитетными международными сертификатами.

Работая на выставке, представители AM POINT вели активные консультации, знакомили посетителей с продукцией, демонстрировали готовые технические решения под конкретные задачи сервисных предприятий и автопарков. Так что работа прошла довольно результативно в очень деловой обстановке.

Оперирующая в сегменте гидравлических устройств уже

более двух десятков лет компания «Гидро-система» накопила огромный опыт в этой сфере и открыто им делится во время проведения выставки. На ее стенде были представлены инновационные стенды, позволяющие проводить диагностику и тестирование узлов и агрегатов рулевого управления, стартеров и генераторов, а так же компрессоров кондиционеров. Рядом выставлялись новые и восстановленные на тех же стендах агрегаты. Главным образом рулевые рейки и насосы гидроусилителя рулевого управления. Их качество и работоспособность были полностью сопоставимы с оригинальными деталями.

Интересующиеся темой сервисмены могли познакомиться с полным ассортиментом комплектующих и ремонтных комплектов для выполнения работ на предприятиях технического сервиса. А чтобы эти работы могли быть выполнены на безупречном качественном уровне, их вниманию предлагались образовательные программы, ориентированные на ремонт рулевых реек с гидравлическим и электрическим усилением.

В наступившем году значительно расширился ассортимент торговой марки Riginal, принадлежащей компании «Магистраль-НН». В списке новых позиций водяные насосы и сайлентблоки, шаровые опоры и детали тормозной системы (суппорты, колодки, диски), фильтры салона и цилиндры сцепления, силиконовые патрубки и вакуумные усилители. Компания уверяет что для выпуска изделий используются только самые лучшие комплектующие и технологии. Например, корпуса помп выполнены из алюминиевых сплавов методом литья под давлением. А внутри насосов находятся двухрядные шариковые подшипники закрытого типа, способные выдерживать самые высокие нагрузки.

Бренд Enterprise так же делает ставку в первую очередь на качество, а не цену. Его продукция ориентируется на современные и высокотехнологичные запчасти и компоненты для грузовой техники европейских, китайских и российских марок. Среди свежих премьер – пневмобаллоны для агрегатов и транспортных средств брендов BPW, KAMA3, DAF, SAF-Holland, Schmitz Cargobull, MAN, Mercedes. Данные пневмобаллоны могут

эксплуатироваться в широком температурном диапазоне от -55 до +70 градусов, а класс прочности крепежа – 10.9.

На 18 новых SKU расширился ассортимент пневмоподушек кабины. А линейка генераторов приросла на целых 40 наименований – агрегатов для европейских, китайских и российских марок грузовиков. Среди их особенностей поставщик выделяет стабильные 28 В, которые генераторы выдают и держат даже при резких перепадах нагрузки и температуры, а так же серьезных вибрациях. Они исправно трудятся в широком диапазоне температур от -45 до +85 градусов. И на 100% соответствуют спецификации оригинального оборудования. В них используются высокопроизводительные долговечные подшипники, роторы с динамической балансировкой и продуманная изоляция.

Так же в числе новинок бренда 53 позиции роликов натяжителей с ресурсом 250 тыс. км. Они предназначены для большинства европейских (Scania, Volvo, MAN), китайских (Shacman, FAW, Howo) и российских (КАМАЗ) грузовых автомобилей.

Компания PST Service Russia, специализирующаяся на произ-

водстве и продаже комплектующих, инструментов, оборудования для ремонта рулевых реек тоже порадовала несколькими интересными новинками. В ее ассортимент вошел набор оснастки для демонтажа внутреннего подшипника, резольвера электрических рулевых реек Audi A6 (C7) и A4 (B8). Он содержит съемники для подшипника (36×62×14) и датчика положения.

Но куда более масштабная новинка – стенд для диагностики электрических рулевых реек «PST ZH Master Steering». Он предназначен для проведения тестов, диагностики и программирования систем электропривода рулевого управления (ЭУР/EPS). Вместе с системой ZH FlexRay Spy этот стенд дает возможность работать с CAN, K-Line и FlexRay, а также программировать блоки. Устройство поддерживает рулевые модули Audi, BMW, Mercedes, включая новейшие W206/W223, а так же целого ряда автомобилей других марок – всего более 300 моделей. При этом через онлайн-обновления обеспечивается доступ к самым новейшим моделям.

С помощью стенда можно читать ошибки, перепрошивать модули, тестировать EPS-блоки, программировать EPS

без внешнего OBD, калибровать датчики, выполнять полное клонирование и проч. Возможности «PST ZH Master Steering» действительно очень широки и производитель постоянно работает над усовершенствованием функционала, обеспечивая полную поддержку пользователей.

Белорусская компания «Амкордор-Эластомер», специализирующаяся на производстве резинотехнических изделий и выпускающая сегодня более 2 тыс. наименований таких изделий в настоящий момент активно развивает важнейший инновационный проект по производству новых эластомерных композиционных материалов. Беря курс на импортозамещение и технологический суверенитет предприятие наладило выпуск изделий, которые до сих пор не производились ни в Белоруссии, ни в России. Они обладают увеличенной износостойкостью и адаптированностью к агрессивным средам, поэтому могут использоваться в самых сложных условиях эксплуатации. Это могут быть всевозможные демпферы, сайлентблоки и проч.

Продолжая тему материалов нельзя не сказать и о том, что «Группа Нанотех-Ойл» тоже успешно представляла инновационные разработки в сфере





смазочных материалов и нанокompозитных присадок. Линейка последних формируется на основе трех ключевых компонентов: дисульфида вольфрама (WS₂); нитрида бора (hBN) и дисульфида молибдена (MoS₂). Их включение в состав приводит к комплексному улучшению трибологических свойств смазочных материалов: снижению трения, защите от износа и повышению термостабильности. Среди последних новаций – специализированные присадки для моторных масел «Нанофорс». С их помощью увеличивается ресурс двигателей, снижаются эксплуатационные затраты, улучшаются антифрикционные свойства моторных масел в широком диапазоне температур.

Компания «Максам» приняла участие в выставке СТО Экспо в качестве эксклюзивного дистрибьютора бренда Boshite в России, став партнером производителя чуть более года назад. Это один из крупнейших мировых производителей быстроразъемных соединений и компонентов для систем пневматики и топливоподдачи коммерческого транспорта. Поэтому появление его официального дистрибьютора, способного оперативно

решать возникающие вопросы, очень важное событие для потребителей данных изделий.

Производитель располагает собственной лабораторией контроля качества. А вся его продукция сертифицирована международным стандартом автомобильной промышленности IATF 16949. Ключевой продукт компании для российского рынка – быстроразъемные соединения для пневматики Quick Connect. Система разработана с учетом мировых практик и адаптирована к эксплуатации в различных климатических условиях, включая суровые российские зимы. Собственно, на эту систему и был сделан основной акцент в экспозиции.

Компания «Кармин-Авто» уже более 20 лет работающая на рынке грузовых запасных частей и аксессуаров, в 2025 году диверсифицировала свою деятельность и наладила собственное производство инструментальных ящиков и крыльев под брендом SKARB. А с 2026 года выпускает опорно-стояночные устройства и воздушные ресиверы для полуприцепов. Новинки этих товарных групп были показаны на выставке.

Это в частности универсальный ящик увеличенной вместимости, подходящий не только для крупнотоннажной коммерческой техники, но для легкого комтранса. Имея компактные габариты 800x400x450 мм, он позволяет размещать инструмент и расходники, сохраняя порядок и экономя место в салоне.

Традиционно насыщенной была и деловая программа выставки. Более двух десятков комплексных мероприятий было проведено за четыре дня работы. Открывала деловую сессию в первый день панельная дискуссия: «Автосервис 2026: стратегия выживания и точки прорыва». Она то и задавала тему всем последующим, которые так или иначе были посвящены повышению эффективности и прибыльности, формированию устойчивости и прогнозируемости, проблематике загрузки и прочим сложным вопросам, все больше беспокоящим профессиональное сообщество на этапе падения рынка. Причем некоторые спикеры вовсе говорили о смерти рынка и только что не шли его хоронить под хорошо знакомые мелодии.

Наше издание совсем не разделяет подобные упаднические

настроения и продолжает триумфально проводить свою уже хорошо известную в профильном сообществе премию «МАК – Мировые Автомобильные Компоненты». Во время выставки СТО Экспо состоялся ее очередной этап 2026 года.

Об успешности говорил и организатор выставки ассоциация поставщиков автомобильных компонентов «Автоком» во время конференции с созвучным названием: «Автосервис как успешный бизнес». Отлично подготовленные доклады рассказали о реальных примерах успешных предприятий, показали актуальные кейсы, подняли самые важные вопросы. В том числе о реальной себестоимости нормо-часа, о том, как увеличивать маржинальность и структурировать клиентский поток. Кроме того речь шла о налоговой безопасности автосервисов, мерах противодействия контрафакту и прочих животрепещущих темах.

Вот на этой оптимистичной ноте нам и хочется закончить свой репортаж об интересной отраслевой выставке. До встречи в следующем году, дорогие коллеги!

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.autobossrus.ru

