

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

Легкий тормоз

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ

Эксперты прогнозируют существенное падение роста в таком сегменте экономики России, как коммерческий транспорт. Одни связывают это с вступлением России в ВТО летом текущего года. Другие кивают на общий спад мировой экономики. Как обычно, истина где-то рядом.

В 2011 году российский рынок коммерческих автомобилей показал хороший посткризисный рост: было продано 174,487 тыс. машин, что на 28% превысило результат 2010-го. В нынешнем году, по мнению ряда экономистов, такого бурного роста ожидать не приходится. Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) прогнозирует «легкий рост» продаж коммерческих авто на уровне нескольких процентов. Впрочем, было бы поспешно и опрочметливо называть эту новость негативной. Важно отметить, что прогнозируется не снижение объемов производства и продаж, а всего лишь замедление темпов роста всего рынка и данного сегмента, которое, ко всему прочему, поддается логичному объяснению. Во-первых, с момента окончания кризиса прошло уже почти два года, в течение которых спрос и на легкие автомобили, и на коммерческий транспорт рос большими темпами, что привело к некоторому насыщению спроса. Многие из тех, кто хотел приобрести или сменить автомобиль, уже сделали это. Во-вторых, усиливается конкуренция в сфере грузовой и пассажироперевозок привела к тому, что среди транспортных компаний остались лишь самые сильные игроки, парк которых уже в основном сформирован.

В-третьих, нестабильность в еврозоне, периодически возникающие слухи о возможном новом кризисе или рецессии привели к тому, что наиболее осторожная часть игроков решила повременить с обновлением парка и приобретением новых автомобилей. В-четвертых, в последние месяцы не в лучшую сторону стали меняться условия предоставления кредитов, что также стало

сдерживающим моментом. «Все вместе эти факторы и будут тормозить развитие сегмента коммерческого транспорта в 2012 году. Тем не менее даже им не под силу остановить его рост, поэтому в наступившем году производство коммерческого транспорта в России может увеличиться на 6–10%, а продажи могут вырасти на 12–18% по сравнению с 2011 годом», — говорит ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов. В среднем опрошенные нами аналитики прогнозируют рост российского рынка коммерческих автомобилей в 2012 году на уровне 8–12% в сравнении с показателями прошлого года.

Нынешнее состояние инвестиционного климата в сегменте коммерческого транспорта эксперты оценивают как благоприятное. Государство приветствует появление новых машиностроительных предприятий вообще и автопроизводителей в частности, особенно если они открывают не сборочное предприятие, а завод полного цикла. Инвесторы могут получить необходимые разрешения на открытие в России своего производства коммерческих автомобилей. Конечно, игроки, особенно иностранные, должны учитывать в своих планах такие местные «институты», как бюрократия и коррупция, помноженные на российский менталитет.

«Если они готовы рискнуть, не бояться трудностей, берут в расчет все наши особенности, то их ждет приз — доля быстроразвивающегося российского рынка, темпы роста которого в ближайшие годы будут намного превосходить топчущийся на месте автомобильный рынок развитых стран», — говорит господин Баранов.



По прогнозу Минэкономразвития, после вступления России в ВТО производство автомобилей в стране к 2014 году может снизиться на 58% по сравнению с результатами 2010 года в связи с существенным снижением ставок таможенных пошлин на ввоз не только новых, но и подержанных автомобилей. ФОТО СЛАСА ВЛАДИМИРОВА

В последние несколько лет российский автопром стал чрезвычайно популярной отраслью и для стартапов. Помимо крупных автопроизводителей о своих планах заявляют совершенно неизвестные компании. Возможно, они уверены: в этой отрасли любое малое предприятие экономически обоснованное начинание может получить господдержку.

Скорее всего, подобное впечатление сложилось после того, как в 2005 году заработал режим протекции автомобилей. Свою роль, наверное, сыграло и то, что в кризис автопром получил внушительную финансовую помощь от государства. Обнадежил и пост-

кризисный рост российского автомобильного рынка. Правда, с середины прошлого года новые соглашения о протекции не заключаются, а темпы роста рынка в 2012 году прогнозируются на уровне скромных 5–8%. Но по мнению инвесторов это не убавляет.

Например, проект петрозаводской компании «Сервистрак». Вообще, она торгует запчастями для грузовиков, но мечтает о создании в Карелии «машиностроительного концордиума». Гендиректор «Сервистрака» Аркадий Курасов написал письмо Владимиру Путину, в котором рассказал, что предлагает создать сборочное производство спецтранспорта (в частности, самосвалов и лесовозов) мощностью до 5 тыс. штук в год КамАЗу. Стороны якобы даже провели «предварительные расчеты рынка» и пришли к выводу, что объем инвестиций составит 270 млн руб., а доходность инвестстрат — 232%. Проект, может, и интересный, и в КамАЗе о нем знают, но утвер-

ждают, что переговоры ограничатся одной встречей. Серьезнее выглядят планы консорциума Intrall (в него входят российская компания «Химэкс» и немецкая Agipal Group) по строительству завода легких коммерческих грузовиков под брендом Lupo мощностью 60 тыс. автомобилей в год в Ставропольском крае. Инвестиции в проект оцениваются в 15 млрд руб., около 40% продукции планируется экспортировать в ЕС. Intrall договорился с властями Ставрополя о льготах и гостарантиях и определился с поставщиками компонентов, но, как и «Сервистрак», продолжает искать тех, кто даст денег.

В Минпромторге к подобным проектам относятся весьма сдержанно и говорят, что дальше информационным письмом пока не захотят и «конкретных шагов по реализации проектов» министерству никто не сообщал.

ВТО, новый поворот

По мнению экспертов, на инвестиционный климат в сегменте коммерческого транспорта может повлиять вступление России в ВТО летом 2012 года. Главным вызовом, с которым столкнутся производители и дистрибуторы коммерческого транспорта в России, станет резкое снижение ввозных таможенных пошлин. То есть можно предположить, что сильнее всего это ударит по отечественной технике, которой придется бороться, например, с дешевой китайской продукцией, которая хлынет на наш рынок из-за снижения ввозных пошлин.

«Вступление в ВТО несет определенные риски для российской автопрома, связанные в основном со снижением таможенных барьеров. Например, на большинство новых грузовиков с полной массой более 20 тонн пошлина снизится с 25% до 10%. Также существенно снизятся пошлины на подержанные машины — в среднем до 15%. Практически это означает возврат на докризисный уровень защиты рынка. Однако реалии рынка и производ-

ства сегодня уже совсем иные. В последние годы почти все представители большой семьи обзавелись собственными сборочными заводами в России. Инвестировать десятки миллионов евро. На фоне высоких таможенных пошлин решение импортировать или собирать было однозначным: если можешь собирать в России — собирай. Но не следует полагать, что решения о вложениях в Россию принимаются исключительно для того, чтобы преодолеть таможенные барьеры. Главное, что за этим стоит, — желание достичь стратегического преимущества на российском рынке и при производстве автомобилей в России. Но во многих случаях решение импортировать может оказаться если не менее дешевым, то менее хлопотным, — рассказывает Алексей Шарпанок, директор по оперативному маркетингу и развитию бизнеса «Рено Тракс Восток». — Впрочем, это не касается тех компаний, которые работают в режиме промышленной сборки. Таможенные пошлины для них практически равны нулю, и выгода от производства в России однозначно сохраняется. Однако через несколько лет эти преференции будут аннулированы и рынок по идее должен стать равнодоступным для всех. Но гораздо более важно, что уже в этом году низкие барьеры откроют путь легонужным китайским брендам, которые росли как на дрожжах до кризиса, а потом почти полностью вымерли на два года. Еще более существенной проблемой для исконно российских брендов может стать импорт подержанных грузовиков. Традиционный вопрос, что лучше — подержанный иномарка или новая российская машина, станет вновь очень актуальным. И мы помним, как когда-то на рынке легковушек первый сокрушительный удар по монополии АвтоАЗа нанесли иномарки секунд-хенд.

Однако не все участники рынка настроены пессимистично: «Снижение импортных пошлин будет постепенным и не возьмет такого взрывного влияния, как это иногда говорят, — говорит аналитик «Инвесткафе» Кирилл Мар-

кин. — Вступление во Всемирную торговую организацию не будет смертельным для конкурентоспособной отечественной техники и в то же время позволит потребителям получить более легкий доступ к зарубежному коммерческому транспорту». По словам господина Маркина основным противостоятелем будет борьба крупнейшего отечественного автопроизводителя ГАЗ с конкурентами, работающими в низкокеном сегменте. «Правда, ГАЗ, как и все остальные, получает отсрочку в форме постепенного снижения пошлин. И одним из наиболее удачных способов выжить на меняющемся рынке является сотрудничество с иностранными компаниями посредством создания совместных предприятий. Над чем тот же ГАЗ активно работает. Более того, зарубежные концерны сами заинтересованы в партнерстве с российской стороной», — говорит господин Маркин.

«Говоря об отечественных производителях, то для них снижение импортных пошлин несет определенную угрозу, так как не секрет, что ключевое преимущество наших грузовиков — их невысокая стоимость, — уверен Олег Германович, генеральный директор Asstra Forwarding. — Однако учитывая, что снижение будет проводиться постепенно, у наших предприятий есть время на то, чтобы постараться снизить отрицательный эффект. Судя по всему, спасение они будут искать в кооперации. Так, например, на КамАЗе уже работают два совместных предприятия по сборке автомобилей Mercedes и Fuso, а 11% акций принадлежит немецкой компании Daimler. Также работает СП МАЗ-МАН. Кроме того, много говорится об объединении КамАЗа и МАЗа, что очевидно поможет избежать конкуренции, сохранить контроль над нишей доступных автомобилей. Хорошая новость для обеих категорий: в силу прогнозируемого увеличения грузопотоков возникнет необходимость обновления парков российских грузоперевозчиков, которые сейчас насыщены изношенным или устаревшим транспортом».

Павел Андреев

На вырост

ЛИЗИНГ

(Окончание. Начало на стр. 17)

Коммерческий транспорт был одним из основных драйверов роста на рынке лизинга: за девять месяцев прирост в сегменте грузового транспорта составил 84,8%, по автобусам и микроавтобусам, строительной и спецтехнике — более 130%.

Восстановление спроса сопровождалось благоприятной ситуацией на финансовых рынках. К середине 2011 года ставки по кредитам опустились до минимальных, практически докризисных уровней, что позволило лизинговым компаниям привлечь финансирование на приемлемых условиях. Предложения эффективной ставки по лизинговым контрактам для малого и среднего бизнеса в рублях опустились до 14%.

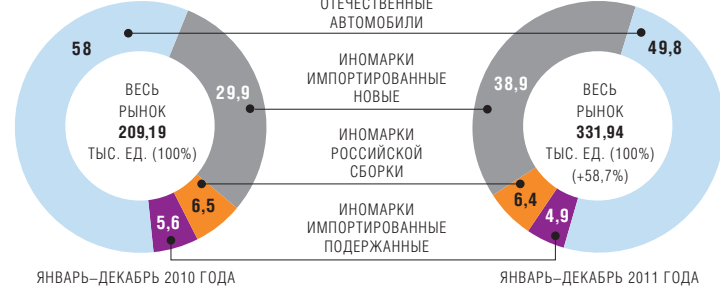
В четвертом квартале стоимость заемных средств выросла на 3–5%, что привело к замедлению темпов роста. При сохранении ситуации четвертого квартала 2011 года в 2012 году динамика роста существенно замедлится.

Если говорить о лизинге на примере «Рено Тракс Финанс», то в 2011 году, согласно статистике, 90% продаж новой техники «Рено Тракс» было осуществлено с помощью лизингового финансирования. Остальные 10% сделок были оплачены клиентами либо собственными средствами, либо кредитными, — рассказывает Альберт Потапов, директор по продажам «Рено Тракс Финанс Сервис». — Четвертый квартал 2011 года показал наивысшие результаты по объемам, достигнув и обогнав результаты 2008 года. С ростом продаж растут и объемы портфелей лизинговых компаний. Начало 2012 года удивило своей нехарактерной активностью по продажам, но огорчило по объемам финансирования. Январь и февраль охарактеризовали себя кезывыми сделками в преддверии президентских выборов и осторожностью клиентов к долговым обязательствам. Начало марта выравнивает ситуацию в пользу лизинга, основываясь на уверенности в дальнейшем росте экономики и политической стабильности в стране.

Если говорить об общем объеме поставок коммерческих автомобилей в лизинг, сейчас, в начале 2012 года, наблюдается общая для рынка тенденция — рост интереса лизингополучателей к отечественным иномаркам и автобусам с импортными

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПО ПРОИСХОЖДЕНИЮ МАШИН (%)

ИСТОЧНИК: АСМ-ХОЛДИНГ.



ГРУЗОВОБОРОТ ТРАНСПОРТА (МЛРД Т КМ) ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



ми комплектующими. Механизм лизинга позволяет лизингополучателям руководствоваться принципом «цена-качество», а не обращаться к более дешевым и исключительно отечественным моделям автомобилей. Что, конечно, выгодно и удобно для пассажиров и транспортных компаний: качественная техника позволяет повысить качество услуг, экономить топливо, а также заботиться об экологии.

Показатели доли отечественного лизинга в общем объеме продаж коммерческих автомобилей в России по-прежнему невысоки. В качестве примера можно привести данные других стран. Значительный вес автотранспорта в числе предметов лизинга характерен для большинства других стран. По данным Европейской федерации национальных лизинговых ассоциаций LEASUROPE, доля лизинга автотранспорта в среднем в 27 странах Европы составляет 48%. Сильным стимулирующим фактором лизинга грузового транспорта и автобусов становится тот факт, что лизинговые компании стали важным каналом сбыта для производителей автомобилей.

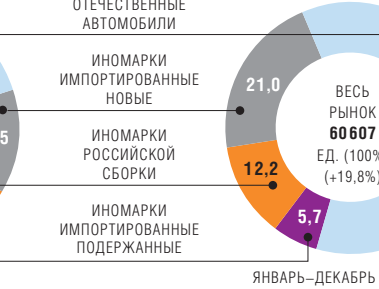
В большинстве развитых стран, обладающих наиболее крупными и развитыми рынками лизинга, доля лизинга грузового транспорта на рынках лизинга составляет от 10% до 15%. Это относится к США, Германии, Великобритании, Швеции. В некото-

рых странах Восточной Европы доля автолизинга на местных рынках лизинга существенно выше и составляет от 70% до 90%. Так, в Польше этот показатель равен 72%, в Румынии — 93%. Это объясняется тем, что местные рынки лизинга формировались под значительным влиянием крупнейших лизингодателей из стран Западной Европы, которые, приходя на новые рынки, начинали развивать прежде всего автолизинг.

Помимо общего потенциала развития сегмента лизинга коммерческого и пассажирского транспорта на увеличение его доли влияет общая ситуация в данных сегментах и стремление государства активизировать рыночные механизмы в этих отраслях. Среди механизмов, позволяющих транспортным предприятиям, не имеющим значительных финансовых ресурсов для обновления основных фондов, осуществлять модернизацию и расширение парка техники, а также стимулировать расширение отечественного производства и внедрение инновационных технологий, в большей степени известна программа субсидирования Минрегиона. Конечно, эта программа и ряд других мер показали свою эффективность в кризисный период экономики, но для реализации обширного обновления парка пассажирского транспорта именно государственный лизинг может

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА АВТОБУСОВ ПО ПРОИСХОЖДЕНИЮ МАШИН (%)

ИСТОЧНИК: АСМ-ХОЛДИНГ.



ЭКСПОРТ И ИМПОРТ ТОВАРОВ (\$ МЛРД) ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



стать наиболее эффективным и, что малоизвестно, рыночным механизмом, когда потребители оценивают собственные ресурсы и несут ответственность за текущую деятельность и повышение ее доходности, заинтересованы в приобретении качественной техники, а этот запрос, в свою очередь, дополнительно стимулирует запуск механизма инноваций у производителей.

Даже со стороны Министерства транспорта звучат выводы о том, что принятые в прошлом меры государственной поддержки отрасли «были действительны, но имели разовой характер». Спонтанность, нерегулярность и непредсказуемость подобных решений, переход от нулевых закупок до масштабных и обратно крайне негативно сказываются как на производителях транспортной техники, так и на ее потребителях. Последние в настоящее время фактически прекратили закупку новой техники, ожидая от государства предложения им новой льготной программы обновления парка подвижного состава общественного транспорта. Поэтому пусть и в меньших объемах, но подобная помощь отрасли со стороны государства должна быть регулярной, что в том числе подразумевает необходимость использовать и иные механизмы, такие как лизинг.

Преимуществом государственного лизинга является возвратность государствен-

ных средств, что позволяет продолжать долгосрочное финансирование за счет возвратных лизинговых платежей. Наглядным примером служат программы государственного лизинга Государственной транспортной лизинговой компании для предприятий дорожной отрасли — выделенные из государственного бюджета средства были использованы в полном объеме в течение 2009 и 2010 годов. Уже в 2011-м эти программы осуществлялись за счет реинвестирования получаемых в качестве лизинговых платежей средств, и в перспективе до 2015 года мы оцениваем ежегодный объем возвратного финансирования государственных средств в размере 4 млрд рублей, что в полной мере позволяет восполнять текущий спрос на рынке. Без дополнительного финансирования со стороны государства работа этих средств определяется в перспективе на много лет вперед.

Конечно, наиболее уязвимым сегментом пассажирских перевозок являются муниципальные предприятия. В общем по стране при ежегодной минимальной потребности в 14 тыс. единиц, в том числе большой и особо большой вместимости — 6,5 тыс., реальное пополнение в последние годы возможно только в размере 3–4 тыс. автобусов. При этом выбытие автобусов общего пользования превышает пополнение в 1,2–1,3 раза. Общая потребность в автобусах в течение пяти лет — 111 тыс. штук, ежегодная — 22 тыс. По нашим оценкам, механизм государственного лизинга может обеспечить минимум 15% от обозначенной потребности.

Прогнозы участников рынка о возможности увеличения объемов обновления парков грузовых перевозчиков очень оптимистичны. Альтернативы дорожным перевозкам в ближайшей перспективе нет — даже железнодорожный подвижной состав является острой темой для дискуссий в связи с неоднозначностью сложившейся ситуации. Конечно, существует еще много различных факторов, затрудняющих процесс развития автомобильных грузоперевозок, но грамотные рыночные процессы в данном сегменте в достаточной близкой перспективе смогут дать развитие всему рынку, его участникам — производителям, потребителям — и экономике в целом.

Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании

Синдром ВТО

РИСКИ

(Окончание. Начало на стр. 17)

Их (пошлины) предлагается вернуть сначала к 20%, а далее снизить до 10%. Ставки на автобусы старше семи лет планируется оставить на прежнем уровне — €3 за «кубик» рабочего объема двигателя. Что касается прогнозов производства, то и здесь перспективы безрадостные. По оценке компании «Русские автобусы» — Группа ГАЗ, в течение ближайших четырех лет доля импорта автобусов полной массой от 8 тонн, в первую очередь б/у, вырастет с нынешних 24% до 57%, а выпуск отечественных предприятий сократится с нынешних почти 14 тыс. до 9–10 тыс. со всеми вытекающими отсюда последствиями — закрытием заводов, безработицей, снижением налоговых отчислений, стремительным старением парка и т. д.

Нарисовав столь апокалиптические картины, отечественные автопроизводители обратились с требованием компенсационных мер в правительство, ссылаясь при этом на опыт других стран БРИК, в частности Китая. Последний, член ВТО с 2001 года, фактически закрыл свой рынок. Уровень локализации производства в Поднебесной от 40% до 96%, в том числе предусмотрена обязательная локализация производства двигателей. Партнерство с иностранными компаниями только на основе СП с долями 50 на 50. Минимальный уровень иностранных инвестиций — \$32 млн. Налог на импорт CBU (Complete Built-Up) — 30%. А с июля 2011-го китайцы и вовсе ввели запрет на ввоз подержанных автомобилей. Ну так то Китай с его необычным рынком, на который обливаются все без исключения крупные мировые автопроизводители и с которыми считаются. Кстати, Китай был принят в ВТО как страна с «нерыночной экономикой». Чего требуют наши? Принятия аналогичных протекционистских мер, по отдельным позициям даже цифры совпадают один в один. Но, как известно, что дозволено Юпитеру, то не дозволено быку. К тому же достучаться до министров в связи с выборами нового старого президента будет сложно, ведь все они сейчас до формирования нового кабинета, по сути, и о.

Александр Солнцев, главный редактор журнала «Комтранс»