

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

На рост

ЛИЗИНГ

Российские производители пассажирского транспорта вполне могут быть довольны своими результатами. За семь месяцев текущего года выпуск отечественных моделей превысил 25 тыс. единиц, что почти на 50% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Вместе с ними растет и рынок лизинга коммерческого транспорта.

Согласно данным Росстата, грузооборот транспорта только с января 2010 года по январь 2012 года вырос почти на 9% — с 393 до 428 млрд. тонно-километров в месяц. По данным «АСМ-Холдинга», объем выпуска грузовиков в России за январь—июнь 2012 года увеличился на 5%: с конвейера сошло почти 97 тыс. штук. Ряд предприятий значительно нарастил объемы производства: «КамАЗ» прибавил почти 17%, ПСП «ВИС-Авто» — 30,9%, «Бецема» — 29%. Неплохо себя чувствуют и производители иностранных марок. Так, «Вольво-Восток» прибавил почти 45%, ФУЗО «КамАЗ Тракс Рус» и ОСП «ФУЗО „КамАЗ Тракс Рус“» выросли в 1,6 раза, «BAV Мотор Корпорейшен» — в 2 раза, «Мерседес-Бенц Тракс Восток» — в 2,7 раза.

Российские продажи грузовиков в январе—июле 2012 года увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 18,2%, до 203 тыс. единиц. Это более высокий темп роста, чем у рынка легковых автомобилей. Неплохо себя чувствуют все сегменты рынка. Отгрузки отечественных автомобилей увеличились на 9,5%, до 93,84 тыс. единиц. Однако рыночная доля этого сегмента медленно, но верно сокращается: 46% в нынешнем году против 50% в прошлом. Продажи «российских иномарок» увеличиваются третий месяц подряд (с 10,81 тыс. до 14,55 тыс. грузовиков), а их рыночная доля составляет уже более 7%. Импорт новых грузовиков вырос на 24%, до 82 тыс. машин. Теперь новые иностранные машины занимают более 40% рынка, подержанные — около 6%, причем продажи последних выросли почти в полтора раза. А это вряд ли можно назвать позитивной тенденцией.

Несмотря на рост производства грузового транспорта и объемов грузоперевозок, вопрос о необходимости серьезного обновления имеющегося в России автопарка все еще стоит достаточно остро. 64% грузовых автомобилей имеют возраст более десяти лет и около 60% соответствуют экологическому классу «Евро-0». Но нормативно запрещать их нельзя. В странах с рыночной экономикой, к которым относится и Россия, прямого административного запрета на использование старых грузовых автотранспортных средств не существует. Для стимулирования их обновления используются исключительно методы экономического и технического характера, делающие невыгодным эксплуатацию устаревшего транспорта. Сейчас это направление должно получить максимальное развитие.

Наиболее эффективным механизмом обновления грузового автопарка был и остается лизинг. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», в прошлом году лизинг автотранспорта показал некоторое изменение объемов. В частности, лизинг грузового транспорта, опередив автотранспорт, стал вторым по объему сегментом, несмотря на то что его доля за год снизилась с 9,9% до 8,3%. По итогам прошлого года лизингодатели заключили новых сделок на сумму 1,3 трлн рублей — на 79% больше, чем в 2010 году (прирост рынка в 2010 году составил 130%).

Однако аналитики не верят, что такой рост будет продолжаться долго. Повышение ставок по кредитам в условиях, когда банковское финансирование занимает 60–75% в источниках фондирования лизинговых компаний, существенно бьет по марже лизингодателей и доступности их услуг, что может привести к очередной «чистке» среди игроков лизингового рынка. В такой ситуации наиболее эффективные программы могут предлагать только крупные лизинговые компании при государственных банках или государственные лизинговые компании с собственным капиталом. При этом огромное значение имеют не только объемы сделок, но и способность компаний играть на быстрорастущих рынках, а также наличие диверсифицированного портфеля для клиентов (наличие льготных программ, долгосрочных договоров, возможности понижения ставок). Именно поэтому лидерами рынка остаются «ВЭБ-лизинг», «ВТБ Лизинг», «Сбербанк Лизинг», Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК).

Нестабильность мировой экономики, ожидаемая новая волна кризиса делает больших и устойчивых государственных лизингодателей особенно привлекательными. Так, если в 2011 году ГТЛК заключила договоры лизинга грузовой техники на 1 млрд рублей, то только за первые восемь месяцев текущего года — уже на 2,3 млрд рублей. В своем развитии ГТЛК делает ставку на диверсифицированный портфель, поэтому для компании важны все сегменты лизинга, в которых она работает. И это не только дорожное хозяйство, с которого начиналась активная реализация программ государственного лизинга. Грузовая техника — это один из наиболее востребованных сегментов. Все успешные компании сейчас показывают в нем рост.

Тем не менее для бизнеса важна не только стабильность, но и максимально выгодные условия финансирования. Здесь также в привилегированном положении оказываются крупные игроки, имеющие доступ к «дешевым» деньгам, малодоступным для небольших игроков. Есть еще один важный критерий. Большинство лизинговых компаний проводит оценку поставщиков, но их подходы заметно разнятся. Самое распространенное условие для отечественных лизингодателей, сможет ли компания поставить оборудование, не используя при этом собственные средства. Если поставщик — фирма-однодневка, она просто исчезнет с полученными деньгами. Второе ус-

ловие оценки — не завышена ли стоимость оборудования, это также интересует всех. Тем не менее есть еще одно важное направление работы, которым многие незаслуженно пренебрегают, — сможет ли поставщик обеспечить сервисное обслуживание закупаемой техники. Здесь также явное преимущество у топ-5. Только у крупных компаний хватает ресурсов полноценно работать по всем направлениям. Государственная транспортная лизинговая компания уделяет этому вопросу максимальное внимание. ГТЛК работает только напрямую с производителями техники или с официальными дилерами, которые сертифицированы и в соответствии с дилерским соглашением обязаны проводить ремонтные работы. На мой взгляд, всем лизинговым компаниям независимо от их размера необходимо обращать внимание на наличие сервисной сети и хороший опыт поставок. Но, увы, не всем это по силам.

Лизингом грузового транспорта занимаются крупные лизингодатели, и, скорее всего, в обозримой перспективе эта тенденция сохранится. Эксперты ожидают дальнейшей концентрации рынка, однако на темпах и качестве модернизации технических парков это, скорее всего, не скажется.

Основные изменения на российском рынке грузового транспорта будут связаны с участием страны во Всемирной торговой организации, это должно заметно повлиять и на структуру рынка лизинга. Таможенные ставки на самосвалы для бездорожья уже снижены с 25% до 5%, на новые дизельные грузовики полной массой до 5 тонн — с 25% до 10%, полной массой от 5 до 20 тонн — с 25% до 15%, полной массой свыше 20 тонн — с 25% до 10%, на бывшие в эксплуатации грузовики ставки снизились с 25–30% до 15%. А в 2015–2017 годах ставки на большинство позиций новых и подержанных автомобилей снизятся еще на 5%. Таким образом, дальнейшего перекоса продаж в сторону иностранной техники избежать будет сложно.

Хороший год

Достаточно неожиданный рост показал УАЗ, производство автобусов на котором выросло в 2,8 раза и превысило 7 тыс. единиц. Ликинский автобусный завод увеличил выпуск в 2,4 раза, ВАП «Волжанин» — в 5,8 раза, СТ «Нижегородец» — почти в 2 раза. Выпуск автобусов иностранных моделей, напротив, уменьшился более чем на 9%. В 2012 году доля иностранных марок в общем объеме производства автобусов в России составила 16%. Снижение доли иномарок обусловлено в первую очередь прекращением производства микроавтобусов Fiat Ducato предприятием «Соллерс-Елабуга», а также выпуском на рынок компании «Луидор» микроавтобусов марки ГАЗ 3221.

В этом году рынок автобусов в России растет быстрее, чем автомобильный рынок в целом. По сравнению с прошлым годом продажи увеличились уже на 30%. Однако в первую очередь столь заметный рост связан со спросом на микроавтобусы. Их рыночная доля составляет уже почти 60%. Автобусы особо малого класса в основном используются для коммерческих перевозок, а на долю социально значимых маршрутов остаются устаревшие и далеко не всегда безопасные транспортные средства. Около половины эксплуатируемых в России автобусов старше 15 лет и соответствует классу «Евро-0», 62% перешагнули рубеж в десять лет. Региональные власти уже много лет пытаются изменить ситуацию, но денег на серьезную модернизацию автопарков перевозчиков в местных бюджетах катастрофически не хватает. Налицо и уменьшение количества автобусов для городских пассажирских перевозок. Если в 1995 году парк общего пользования составлял 128 тыс. машин, то на конец 2011 года — 69 тыс. Выбывание автобусов превышает восполнение в 1,2 раза. Не менее важно и то, что качество обслуживания и уровень безопасности пассажирских перевозок в России не соответствуют современным требованиям. Более или менее стабильная ситуация в мегаполисах, где автобусный парк обновляется на 90% от потребности. В малых городах этот показатель составляет лишь около 40%. Для того чтобы в корне изменить ситуацию, нужны эффективные финансовые инструменты. Одним из наиболее востребованных в мире по ряду причин является лизинг. В российских реалиях он позволяет существенно ускорить модернизацию по сравнению с покупкой парка, а также оптимизировать налогообложение.

«В целом услуги лизинга автотранспорта предлагает чуть ли не каждая лизинговая компания», — рассказывает Максим Агаджанов, генеральный директор «Газпромбанк лизинг». — При этом большинство из них имеет набор требований к своим клиентам. Однако необходимо отметить, что обновление пассажирского автопарка идет достаточно медленно. Основной причиной этого является сложное финансовое положение ряда транспортных предприятий. Стоимость проезда во многих случаях не покрывает затрат на перевозку пассажиров. Это, в свою очередь, создает дефицит средств, препятствующий регулярному обновлению парка. С другой стороны, обновление парка — задача для перевозчиков насущная, так как обслуживание старого парка влечет за собой значительные затраты и снижает эффективность автотранспортных предприятий».

Владимир Добровольский,
директор по развитию бизнеса ГТЛК

Не только желтый

ТЯГАЧИ

Российский рынок развивается вновь на подъеме. Автоконцерны «большой семерки» смотрят на строительные компании в надежде получить огромные заказы и обновляют автопарк. Например, компания Renault Trucks представила девелоперам обновленную линейку строительных грузовиков. Фирменный цвет строительной техники этой компании — желтый, но заказчик может выбрать любой из цветовой линейки компании.

В Renault Trucks обновили не отдельный грузовик, а весь модельный ряд строительной техники: от Midlum до Kerax. Это логично: каждый автомобиль выполняет определенные задачи. Premium Lander и Kerax пользуются в России популярностью в больших — их и собирают на калужском заводе. А о строительных среднетоннажниках Renault многие в России даже не слышали: отечественные строительные компании среднетоннажники покупают нечасто.

Главное новшество разработчиков Renault — возможность создания грузовика для определенных целей. Правда, эта опция вряд ли будет у нас популярна, поскольку отечественные девелоперы предпочитают универсальную технику: неизвестно, на каком объекте придется работать завтра, да и продать такую технику в случае необходимости гораздо проще.

Наибольшая гордость разработчиков — самосвал Premium Lander. Он допускает увеличение нагрузки от 200 до 1200 кг в каждой поездке. Для сравнения: увеличив нагрузку на 600 кг, можно перевезти на 660 тонн в год больше материалов, что экономит до 940 л топлива (до €1 тыс. в Европе) в год. Premium Lander считается самым легким грузовиком на рынке. Но и это для нас не главное — для нас гораздо важнее выносливость машин: то, что подавляющее большинство наших машин работает с перегрузом, ни для кого не секрет.

Внимание девелоперов должно привлечь и Kerax — автомобиль, специально разработанный для тяжелых условий эксплуатации. В России традиционно огромный интерес к полноприводной технике, а Kerax можно заказать и в конфигурации 8x8 грузоподъемностью до 50 тонн.

В Renault система OptiTrack была запущена для тягача Premium Lander 4x2 в 2010 году и позволила водителю включать на время полный привод, делая переднюю ось ведущей. Это добавило грузовику мобильности, что позволяет ему выходить из сложных ситуаций без потери комфорта, увеличения расхода топлива и потери грузоподъемности. Теперь система OptiTrack доступна в четырех новых конфигурациях: на самосвалах 4x2, 6x2, 6x4 и тягачах 6x4. Они предназначены для доставки материалов на стройплощадку, например жидких.

Принцип работы: на ведущем валу стоит гидронасос, а на передней оси — гидродвигатели. При необходимости водитель нажимает на кнопку, и машина превращается в полноприводную. Действительно, в большинстве случаев настоящий полный привод не нужен. Он утяжеляет машину, да и стоит довольно дорого. Кроме того, с ним больше расход топлива и дорожное обслуживание. Понятно, что использование настоящей полноприводной трансмиссии оправдано на бездорожье, но в большинстве случаев полный привод нужен, чтобы выехать из карьера или преодолеть раскисший участок грунтовок. Вот в этом случае, когда чуть-чуть не хватает проходимости, и пригодится система OptiTrack.

Что касается безопасности, новинки оборудованы EBS, дисковыми тормозами и системой помощи при трогании на подъеме, Premium Lander гарантирует эффективное торможение при любых обстоятельствах. Kerax XTREM — самая тяжелая версия этого грузовика. Сначала он был запущен на международный рынок, а затем пришел в Европу. Самосвалы 8x4 работают в самых суровых условиях. Например, на карьере.



Система OptiTrack позволяет практически без пробуксовки карабкаться по скальным склонам
ФОТО МАКСИМА СЕРГЕЕВА

Рама Kerax 8x4 XTREM усилена от двигателя до края заднего свеса. В стандартной комплектации машина оборудована усиленными параболическими рессорами задней подвески, выполненным из чугуна корпусом двигателя, двойной муфтой сцепления и улучшенной системой охлаждения КПШ. Kerax 8x4 XTREM доступен на международном рынке и в Европе

с двигателями мощностью от 430 до 520 л. с. («Евро-5») и от 380 до 500 л. с. («Евро-3»). Полный привод и две управляемые оси Kerax DXI 11 8x8 дают машине возможность работать в любых условиях и преодолевать любое препятствие. Усиленное и расширенное шасси позволяет перевозить более 50 тонн груза. Этот грузовик в версии «Евро-3» доступен для стран третьего мира. Залезая в кабину, видишь привычный интерьер Renault с аналоговым тахометром и цифровым спидометром. Удобный руль регулируется

в двух плоскостях и по желанию может быть отделан кожей. Диапазон регулировок руля и сидений достаточен для большинства водителей. Новшество в интерьере — кнопка системы помощи при трогании на подъеме. За этим скромным названием прячется довольно интересная штука. Включаяшь первую передачу, сбрасываешь ручник и раскручиваешь двигатель до 1500 об/мин. А потом бросаешь педаль, и машина сама ползет на 30-градусный подъем. Лю-

бопытню, что система работает и при движении задним ходом. Система OptiTrack позволяет практически без пробуксовки карабкаться по скальным склонам. Напомним, что сотрудничество Renault Trucks и Volvo Trucks развивается год от года, так что за агрегатную базу, адаптированную к нашим условиям, можно не беспокоиться. А то, что маркетологи позиционируют Renault как «более доступный» бренд, перевозчикам только на руку.
Макс Сергеев



Флагманская мощь и до 10% экономии топлива.
Читайте 10 ГЛАВНЫХ НОВОСТЕЙ на www.volvotrucks.ru/fh

НОВЫЙ VOLVO FH16



Volvo Trucks. Создавая будущее