

# Механизмы стимулирования рынка автомобильных пассажирских перевозок

В. П. ДОБРОВОЛЬСКИЙ, директор по развитию бизнеса Государственной транспортной лизинговой компании



Несмотря на рост объемов продаж автобусов в первом квартале текущего года, ситуация в сегментах рынка, связанных с пассажирскими автоперевозками, носит черты кризиса. Финансовая неустойчивость компаний-перевозчиков ведет к устареванию и сокращению парка. Власти пытаются переломить ситуацию, но механизмов, направленных на поддержку пассажирских компаний, не так много.

Городские пассажирские компании в России традиционно убыточны. Их социальная значимость заставляет государство регулировать тарифы, ориентируясь на уровень платежеспособности населения, но, несмотря на то что стоимость билетов может постепенно повышаться с учетом инфляционных и иных экономических процессов, затраты транспортных компаний не покрываются.

Попытки региональных властей изменить ситуацию остаются безуспешными, поскольку в местных бюджетах недостает средств на обновление и расширение парка перевозчиков. В мегаполисах ситуация более стабильна: автобусный парк обновляется на 90 % от потребностей, однако в малых городах этот показатель составляет лишь около 40 %.

Сейчас в России около 50 % эксплуатируемых автобусов соответствуют классу Евро-0 и имеют возраст более 15 лет, 62 % — более 10 лет. Численность автобусов стремительно сокращается: если в 1995 г. парк общего пользования составлял 128 тыс. единиц, то к концу 2011 г. — 69 тыс. Выбывание автобусов превышает восполнение в 1,2 раза. После вступления в силу изменений в Федеральный закон «О безопасности дорожного движения», в соответствии с которым будет запрещена эксплуатация автобусов старше 15 лет, парк городских пассажирских компаний станет еще меньше.

Не соответствует современным требованиям качество обслуживания и уровень безопасности пассажирских перевозок.

Но было бы несправедливо утверждать, что никаких позитивных изменений не происходит. Рост производства и продаж автобусов свидетельствует, что модернизация пассажирского транспорта все же идет.

## Продажи и производство

За первые четыре месяца 2012 г. выпуск автобусов в России по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 59,6 %. С конвейера сошли 15,8 тыс. машин. При этом в апреле автобусные заводы увеличили производство более чем на 62 % — до 5 тыс. автобусов в месяц.

Эксперты отмечают, что автобусный рынок в рассматриваемый период восстанавливался значительно быстрее, чем автомобильный в целом (см. рисунок).

По сравнению с январем–апрелем 2011 г. в нынешнем году наиболее динамично росли продажи отечественных автобусов. Абсолютный объем продаж иностранных автобусов российской сборки увеличился за счет микроавтобусов на базе фургонов Ford, Mercedes и Volkswagen, собранных предприятиями «Нижегородец» и «Луи-

дор». В целом доля продаж произведенных в стране автобусов повысилась с 69,8 до 73,3 %.

Доля импортных автобусов на российском рынке несколько уменьшилась, однако продажи выросли и в этом сегменте.

Можно утверждать, что объемы продаж автобусов уверенно приближаются к докризисному уровню. Так, результаты четырех первых месяцев 2012 г. лишь на 5,3 % уступают результатам за аналогичный период 2008 г. (по итогам I квартала 2012 г. данный показатель составлял 12,4 %). Стоит отметить, что именно этот сектор автомобильного рынка демонстрирует сейчас наиболее активный рост.

Несмотря на оптимистичные цифры, российские компании уверенности не проявляют. Так, Группа «ГАЗ» — лидеры отечественного производства автобусов — заявила, что в текущем году сократит производство автобусов на 1 тыс. единиц. Входящие в нее Голицынский, Курганский и Ликинский автобусные заводы вместо 13,2 тыс. выпустят 12,2 тыс. машин. Причиной такого решения в компании называют вступление России в ВТО, из-за которого на транспортный рынок России могут прийти новые игроки.

Структура российского рынка автобусов по происхождению машин. Источник: ОАО «АСМ-холдинг»

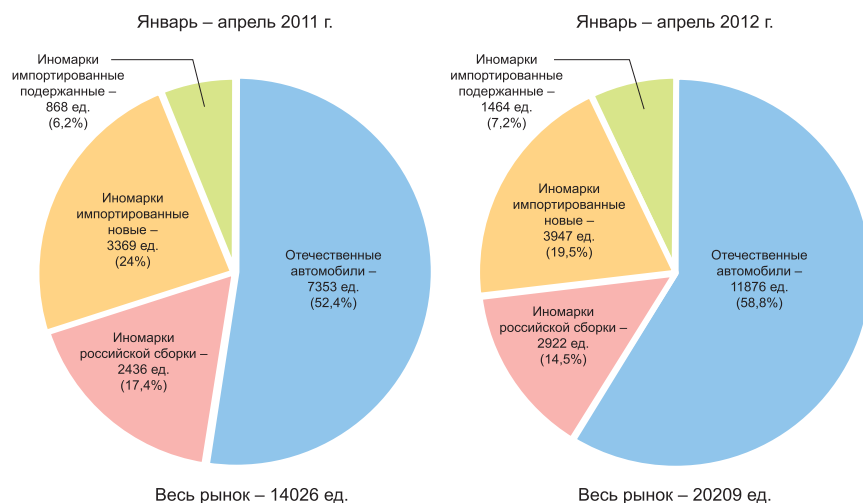




ФОТО: СЕРГЕЙ ТОРИН

## К конкуренции не готовы

В связи со вступлением России в ВТО состояние российской промышленности стало широко обсуждаться экспертным сообществом. Сейчас важную роль в обновлении парков играют отечественные производители: на их долю в структуре российского рынка приходится около 60 %, еще 15 % — это иномарки местной сборки. Импорт занимает примерно четверть рынка, в том числе 7,2 % — это поддержанные иномарки.

Численность поддержанной импортной техники на наших дорогах регулируют заградительные пошлины, которые, впрочем, скоро изменятся. На новые автобусы вместимостью менее 120 чел. с 2017 г. ставка снижается с 20 до 10 %. Пошлины на автобусы, бывшие в эксплуатации от 3 до 5 лет, также уменьшатся: с даты присоединения к ВТО — с 30 до 15 %, а с 2015 г. — до 10 %. После снижения заградительных пошлин продажи поддержанных иномарок могут вырасти. С одной стороны, рынок получит увеличение объемов пусть и поддержанной, но качественной техники, с другой — появятся дополнительные риски: загрязнение окружающей среды и снижение безопасности дорожного движения из-за устаревшего транспорта, не соответствующего современным техническим нормам. В целом же усиление присутствия на нашем рынке продукции, бывшей в употреблении, может снизить конкурентоспособность машин отечественного производства, в том числе по цене, в свою очередь, приведет к убыткам производителей, уменьшению налоговых поступлений, сокращению рабочих мест.

Последствия вступления России в ВТО будут двойственными: страна выиграет, а отечественной промышленности может быть нанесен ущерб. К сожалению, наши предприятия, производящие технику для транспортной отрасли, пока не готовы конкурировать с иностранными и сразу же принять правила свободной торговли. Им нужно немало времени, чтобы адаптироваться к новым реалиям. Поэтому если по правилам ВТО власти не могут оказывать автопрому прямую поддержку, следует искать другие пути.

В частности, действенной мерой здесь может стать введение утилизационного сбора. Если те, кто ввозит машины, будут сразу оплачивать будущую утилизацию, а работающие в России производители — лишь предоставлять гарантии этого, отечественный автопром получит заметное преимущество. Впрочем, эта мера может только сдерживать поступления бывшей в употреблении техники в Россию. В сложившейся же ситуации необходимо активно стимулировать модернизацию транспортных парков наших перевозчиков.

## Потенциально эффективный механизм

В настоящее время объем лизинга автобусов составляет лишь 7,9 % (тогда как, например, в сегменте дорожно-строительной техники этот показатель равен 19,8 %). Однако потенциал лизинга пассажирского транспорта очень велик. Этот финансовый инструмент вполне может стать эффективным рыночным механизмом развития отрасли. Возможность одновременного приобретения большого числа автобусов, отсутствие залогового обеспечения и другие преимущества лизинга позволя-

ют экспертам рынка прогнозировать, что за 2–3 года уровень его проникновения в сферу пассажирского транспорта с учетом микроавтобусов увеличится до 25 %.

Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА», за прошлый год сегмент лизинга автобусов и микроавтобусов вырос на 41,7 %, однако его доля в лизинговом портфеле отечественных компаний по-прежнему очень мала: на начало 2012 г. она составила немногим более 1 %.

Крупные игроки — Сбербанк-лизинг, ГТЛК — сохраняют активность и могут предложить рынку программы по низкой стоимости. Однако другие лизинговые компании в большинстве своем боятся наращивать сделки из-за финансовой нестабильности пассажирских перевозчиков.

## Программа лизинга

Обновление парков автобусов могло бы идти гораздо быстрее, если бы механизм лизинга был задействован в полной мере. Но процесс тормозят несколько факторов. В их числе, во-первых, следует назвать опасения лизингодателей работать с малым и средним бизнесом — а именно к этой категории в большинстве своем относятся пассажирские перевозчики. Во-вторых, нельзя не отметить недостаточно выгодные условия, зачастую предлагаемые транспортным компаниям.

Сократить расходы позволяет инициатив Правительства РФ, в соответствии с которой 2 года назад механизм государственного лизинга, единственным оператором которого является ГТЛК, был распространен и на пассажирские компании.

Особым спросом данный финансовый инструмент пользуется у региональных властей. Например, сейчас ведутся переговоры с администрацией Ульяновской области, которая планирует приобрести партию пассажирских автобусов в рамках бюджетного субсидирования закупок техники на газомоторном топливе. Кстати, в прошлом году ГТЛК уже поставила в Ульяновскую область 46 автобусов по программам гослизинга. В рамках лизинга пассажирского автомобильного транспорта компания сотрудничает с целым рядом регионов России.

Поскольку процесс модернизации транспортных парков пассажирских компаний идет замедленными темпами, властям предстоит продолжить разработку программ поддержки этой убыточной, но социально значимой отрасли.