

Коммерческий транспорт



1 9 **О пользе кризиса**
Президент Scania рассказывает, как компания пережила спад

1 6 **LCV перегруппируются**
Новые альянсы производителей сулят передел рынка легких коммерческих машин

1 8 **Таинственный парк**
Никто не знает, сколько единиц сельхозтехники работает в России

Вторник | 19 АПРЕЛЯ 2011 | WWW.VEDOMOSTI.RU

Грузовые автомобили За счет чего бюджет расти рынок

Грузовики выехали из карьера

В прошлом году рынок тяжелых и средних грузовиков начал восстанавливаться вслед за экономикой страны. Но уже в следующем году его ожидают потрясения – переход на «Евро-4» и вступление России в ВТО, что может замедлить его рост

Алексей Непомнящий
ВЕДОМОСТИ

Продажи грузовиков, рухнувшие во время кризиса гораздо сильнее, чем продажи легковых машин, в 2010 г. начали подниматься столь же стремительно. По данным Минпромторга, в прошлом году в России было продано 92 900 грузовиков – на 83,6% больше, чем годом ранее, в то время как продажи легковых автомобилей за тот же период выросли лишь на 29,9% до 1,76 млн штук.

ГРУЗОВИКИ ВЫЕХАЛИ ИЗ КАРЬЕРА
ЛЕГКОВУШЕК
В 2009 г. основную поддержку рынку оказала программа гос-

закупки, благодаря чему российские производители, в первую очередь «Камаз» и входящий в группу ГАЗ «Урал», смогли нарастить свою долю, указывает директор департамента автопрома и сельхозмашиностроения Минпромторга Алексей Рахманов. В результате доля «КамАЗа» выросла до 55%. Продажи же грузовиков иностранных брендов рухнули примерно на 80%.

Но уже в 2010 г. ситуация стала обратной. По данным Ernst & Young, продажи российских грузовиков в прошлом году увеличились на 91%, в то время как иномарок – на 190%, благодаря чему их доля выросла с 8 до 19%, при этом импорт поддержанных грузовиков продолжил сокращаться: его доля в продажах упала с 20 до 5%. Продажи «КамАЗа» в ключевом для него сегменте грузовиков полной массой 14–40 т выросли на 23% до 27 000 автомобилей, «Урала» – на 48% до 11 000, в то время как продажи новых среднетоннажных грузовиков иностранных брендов полной массой от 6 до 16 т выросли, по данным Ассоциации европейского бизнеса, на 111% до 7403 машин (более половины от этого числа пришлось на ма-



Грузовики российского и белорусского производства доминируют на дорогах / С. НИКОЛАЕВ / ВЕДОМОСТИ

шины Hyundai), крупнотоннажных иномарок массой более 16 т было продано на 154% больше, чем годом ранее: 11 989 штук (лидером в этом сегменте стал MAN, на который пришлось четверть всех продаж).

Если в легковом сегменте поддержку оказала стартовавшая в марте прошлого года программа утилизации, а затем спрос был поддержан возвращением потребительской уверенности и удешевлением кредитования,

то восстановление продаж грузовиков было вызвано только последними факторами, и в первую очередь реализацией отложенного спроса, говорит исполнительный директор «Автостата» Сергей Удалов. У

«КамАЗа» основной пророст продаж идет именно за счет увеличения объемов поставок через дилерскую сеть, уверяет директор по маркетингу и рекламе «КамАЗа» Ашот Арутюнян. По-настоящему работать с крупными клиентами «КамАЗ» начал в самый разгар кризиса и в результате уже в 2010 г. объем продаж вырос в пять раз по сравнению с предыдущим годом – во многом за счет низкой базы, признает он. Однако и продажи небольшим клиентам в прошлом году показали двукратный рост, отметил менеджер. Продажи растут в первую очередь за счет небольших компаний, подтверждает гендиректор «Рено тракс восток» Фабрис Горлье, при этом спрос со стороны крупных клиентов остается достаточно стабильным. По словам Горлье, сейчас на крупных клиентов приходится 30–40% всех продаж.

По словам Удалова, о возвращении на докризисный уровень говорить пока не приходится – так, до сих пор в тяжелом положении находится строительный сектор, компания которого была одним из основных покупателей грузовиков в докризисные годы.

А вот объем госзаказа, поддерживавший в первую очередь российских производителей, напротив, снижался – если в 2009 г. на него приходилось до 50% всех продаж «КамАЗа», то в 2011 г. он составит лишь около 20%, говорит Арутюнян. В продажах «Урала» доля госзаказа сейчас составляет около 30%, рассказал гендиректор завода Виктор Корман. В текущем году рынок тяжелых грузовиков вырастет еще на треть до 72 000 автомобилей, рассчитывает Арутюнян. Прогнозы «Урала» более сдержанные: компания ожидает роста на 10–15%, пропорционально увеличатся и продажи автозавода, говорит Корман. Renault Trucks более оптимистична – ее продажи в этом году должны удвоиться, то же самое произойдет и в следующем году, рассчитывает Горлье. По расчетам АЕБ, в 2011 г. российский рынок среднетоннажных грузовиков вырастет до 34 000 автомобилей, а крупнотоннажных – до 70 000 штук.

ПРОИЗВОДСТВО ВЫШЛО ИЗ ЗАСТАЯ
На волне посткризисного восстановления в России появляются новые производства – в

конце прошлого года первые грузовики Mercedes-Benz собрал завод «Мерседес Бенц тракс восток» в Набережных Челнах, был открыт завод Scania по производству грузовиков в Санкт-Петербурге мощностью 6500 автомобилей в год, а в этом году намерен открыть свое сборочное производство в Петербурге объемом 10 000 машин в год немецкий MAN.

Завод Volvo/Renault в Калуге, где в 2009 г. было собрано лишь 259 грузовиков, в прошлом году увеличил объемы производства втрое. При этом Renault Trucks постепенно сокращает долю импорта: если в прошлом году компания собрала на калужском заводе лишь 35% всех проданных в России грузовиков, то в этом году доля машин местного производства увеличится до 80%, планирует Горлье.

Он рассчитывает, что уже к 2014 г. производство в Калуге выйдет на полную мощность – 5000 грузовых машин в год (еще 10 000 грузовиков в год на том же заводе будет выпускать Volvo Trucks). Скоро перед компанией встанет задача увеличения своих производственных мощностей. По словам Горлье, Renault Trucks вместе с Volvo Trucks намерены инвестировать в расширение и локализацию своего калужского производства примерно 150–200 млн евро.

Автобусы Российские производители проигрывают иностранным

Автобусы не разгоняются

Продажи автобусов восстанавливаются куда медленнее, чем другие секторы коммерческого транспорта, а докризисных объемов достигнут в лучшем случае к 2015 г. При этом продажи импортной техники растут опережающими темпами

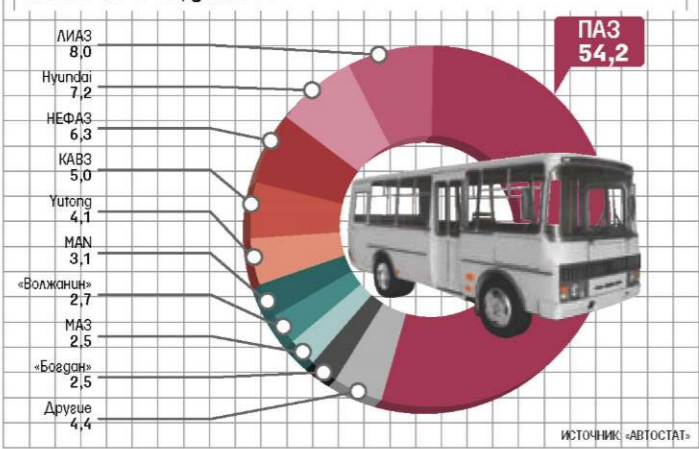
Алексей Непомнящий
ВЕДОМОСТИ

С 2000 г. и вплоть до кризиса автобусный рынок в России рос в среднем на 10,5% в год, однако кризис существенно сказался на работе автопроизводителей. Согласно данным группы ГАЗ, на пике кризиса в 2009 г. продажи автобусов рухнули почти вдвое по сравнению с самым благополучным 2007 годом – до 11 869 штук, что соответствует уровню 1999 г. В денежном выражении рынок сократился на 56% до 22,3 млрд руб. из-за снижения бюджетов регионов и муниципальных на закупку пассажирского транспорта, резко подорожавших кредитов и недостатка собственных средств транспортных предприятий. Если бы не меры господдержки, рынок в 2009 г. мог бы сократиться еще на 4750 автобусов, или на 8,6 млрд руб., свидетельствуют подсчеты группы.

ГОСПОДДЕРЖКА ПОДАЧАЛА

В отличие от других сегментов коммерческого транспорта продажи автобусов продолжают стагнировать: по данным «Автостата», в России в прошлом году было поставлено на учет лишь 12 682 новых автобуса, всего на 13,8% больше, чем годом ранее. Более того, вторичный рынок даже продолжал сокращаться – на 10,2% до 26 394 автобусов. Правда, доля импортных поддержанных автобусов в России, на которые, по данным Государственной транспортно-лизинговой компании (ГТЛК) в начале 2000-х гг. приходилось до 50% про-

Регистрация новых автобусов в 2007–2010 гг., доля в %



даж, остается незначительной – около 3%.

Показанный в прошлом году результат вполне удовлетворительный – до кризиса темпы роста были ниже, а напрямую сравнивать ситуацию на рынке автобусов и легковых автомобилей не совсем корректно: в этих сегментах значительно отличается емкость рынка, говорит представитель группы ГАЗ. Кроме того, в прошлом году был существенно снижен объем госзакупок коммерческой техники: в 2010 г. на это было выделено лишь 13 млрд руб. против 30 млрд годом ранее, лишь часть по федеральной программе закупки шла на закупку автобусов, пояснил управляющий директор автобусного дивизиона группы ГАЗ Олег Печенежский. Поэтому тот рост рынка, который сейчас идет, объясняется в первую очередь возвращением коммерческого спроса, подкрепленного удешевлением лизинга, что стало ощутимо с середины 2010 г., говорит менеджер.

Продажи автобусов самой группы ГАЗ в 2010 г. выросли на 9,8% и составили 10 818 единиц. По собственным оценкам, группа ГАЗ обеспечила 70% всех продаж автобусов в прошлом году, причем наибольшую долю компания занимала в сегменте автобусов малого класса – 82% всех продаж. Спрос на новые автобусы иностранных марок рос значительно быстрее: по данным «Автостата»,

их продажи выросли на 51% до 2961 штуки, причем лидерами в сегменте иностранных машин стали Hyundai (продала 799 автобусов в 2010 г., рост на 55%) и китайская Yutong (523 автобуса, рост в 3,2 раза). Иностранные автопроизводители в основном специализируются на продажах междугородных и туристических автобусов, этот сегмент начал активно восстанавливаться, объясняет представитель MAN.

КЛИЕНТЫ ВЫБИРАЮТ КАЧЕСТВО

Дальнейший рост рынка будет связан с восстановлением лизинга, а также с программами обновления парка автобусов в регионах, ожидает группа ГАЗ. По данным группы, максимальный рост рынка отмечен в сегменте междугородных и автобусов дальнего следования – продажи в этом сегменте увеличились на 44% в натуральном выражении и на 41% – в денежном. Продажи автобусов малого и среднего класса увеличились в натуральном выражении на 15%, а большого и очень большого класса – лишь на 7%. Но при этом в денежном выражении рост в этих сегментах составил 30%. Представитель группы ГАЗ объясняет это изменением спроса: покупатели все чаще выбирают более высокотехнологичные и экологичные и, следовательно, более дорогие низкопольные мо-

дели. «Мы должны откровенно сказать: качество – это затраты, и улучшение качества производимой продукции несет за собой увеличение стоимости этого продукта», – говорит Печенежский.

Покупатели меньше обращают внимания на цену и больше – на надежность и комфортабельность автобусов, отметил Печенежский. В соответствии с изменением потребительских предпочтений группа ГАЗ предлагает им более совершенные машины – так, в 2011 г. была представлена работающая на газе модификация большого городского низкопольного автобуса ЛиАЗ-5292, который по нормам экологичности превосходит требования «Евро-6» и позволяет экономить до 15% расходов на топливо, утверждает представитель компании. А с 2012 г. группа ГАЗ начнет продажи гибридной версии этого же автобуса, которая позволит сократить затраты на топливо на 240 000–280 000 руб. в год. Сегодня в России не существует рынка гибридных автобусов, а его появление было бы возможно при государственной поддержке, как и во всем мире, говорит представитель группы ГАЗ.

Иностранцам при нынешних объемах продаж невыгодно заниматься сборкой автобусов в России. Scania открыла в Петербурге завод по производству автобусов еще в 2002 г., однако в кризис закрыла его. «У нас оказался запас автобусов, которые невозможно было продать, у муниципальных не было денег. Как только спрос вернется, а к этому все идет, мы готовы восстановить производство автобусов в России достаточно быстро», – сказал гендиректор Scania Лейф Остинг «Ведомостям». По прогнозу группы ГАЗ, на докризисные объемы продаж рынок перенесется в лучшем случае к 2015 г. Гендиректор дилерской компании «Русбизнесавто» Юрий Тараскин более pessimistичен: по его прогнозу, и к этому времени рынок не сможет вернуться на докризисный уровень, а его рост не будет превышать 5% в год даже в том случае, если государство запустит стимулирующие программы.



БЛИЖЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ



Завод Volvo в Калуге – самый современный из заводов Volvo Trucks в мире. Стандарты качества Volvo – на всех стадиях производственного процесса. Широкая гамма тягачей и шасси Volvo с линейкой двигателей от Евро-3 до Евро-5. Кратчайшие сроки поставки готовой продукции клиентам. Выгодное лизинговое предложение от Вольво Финанс Сервис Восток.

Бесплатная линия Volvo: 8 (800) 100 34 40.

*Объекты в зеркале могут находиться ближе, чем кажется.



VOLVO TRUCKS. СОЗДАВАЯ БУДУЩЕЕ
www.volvotrucks.ru



Автомобильный лизинг Кризисные потери практически компенсированы

В погоне за Европой

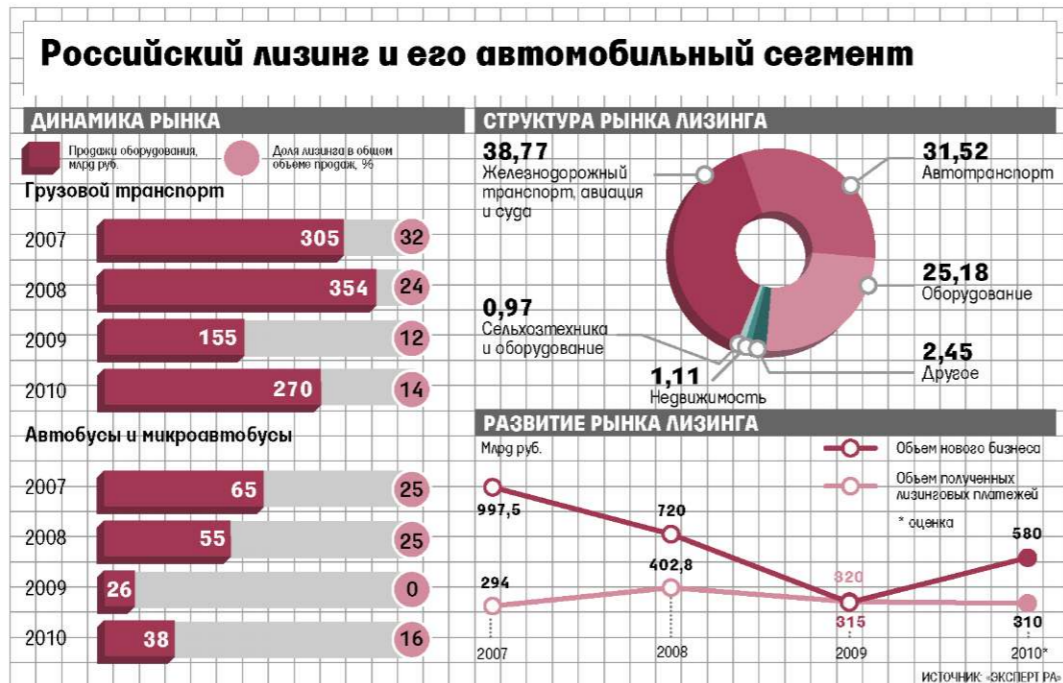
Если в прошлом году на рынок автомобильного лизинга вернулись докризисные условия для сделок, то в этом – их докризисные объемы

Василий Кудинов
 БЕДОМОСТИ

В 2009 г. количество компаний, которые профинансировали хотя бы один договор автолизинга, сократилось с примерно 85 до 27, т. е. две трети участников рынка автолизинга вообще исчезли, вспоминает на конференции «Ведомостей» «Комавто 2011» вице-президент по развитию бизнеса Europlan Александр Михайлов. Впрочем, их отсутствие было недолгим. Лишь около 4% из почти 100 российских лизинговых компаний не занимаются автолизингом, свидетельствуют материалы ассоциации «Рослизинг». На автомобильном лизинге специализируется около 30% от общего числа игроков. И доля автомобильного лизинга в общем портфеле компании наглядно демонстрирует ее вовлеченность в рынок и способность финансировать клиентов, отмечает Михайлов: времена, когда лизинговые компании занимались всем, от космических кораблей до автомобилей, уходят в прошлое.

ТОТАЛЬНЫЙ РЕНЕССАНС

В прошлом году продажи грузового автотранспорта составили 270 млрд руб., а доля лизинга в общем объеме продаж – 14%. У автобусов и микроавтобусов эти показатели со-



ставляются 38 млрд руб. и 16% соответственно, подсчитали эксперты Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК). На автолизинг, по данным «Рослизинга», приходится более 30% всего лизингового рынка страны. А его объем к следующему году приблизится к 1 трлн руб., ожидают в «Эксперт-РА».

Как рассказала на «Комавто 2011» гендиректор лизинговой компании «Камаза» Альфия Когогина, до кризиса в лизинг реализовывалось 27–30% грузовиков полной массой 14–40 т, но в кризис был серьезный провал. Она ожидает, что к концу 2011 г. рынок преодолеет докризисный рубеж, приблизившись к показателю в 35%. В Европе цифра в 40% является нормальным показателем. У пятерки ведущих произво-

дителей в 2009 году, который объективно стал не самым лучшим, около 30% продукции реализовывалось в лизинг, говорит Когогина.

Однако объем рынка, исчисляемый миллиардами, никого не должен вводить в заблуждение, предупреждает Михайлов. Контракт на несколько «Белазов» может серьезно повлиять на статистику. А вот компаний со средней суммой контракта около 1,5 млн руб. (что соответствует стоимости легкого коммерческого автомобиля) – единицы. Зато налицо тенденция возвращения на рынок банковских и капитальных лизинговых компаний при автопроизводителях. А с конца 2009 г. возник и новый тренд – увеличение доли государственных лизинговых компаний, констатирует Михайлов.

По словам директора по работе с региональными и муниципальными органами ГТЛК Виктора Новоченко, государственный лизинг, т. е. лизинговые компании с большой долей государственного финансирования, призван не конкурировать с коммерческими лизинговыми компаниями, а поддерживать направления, приоритетные для государства, и работать в тех сегментах рынка, которые кажутся коммерческим компаниям менее привлекательными с точки зрения получения прибыли. ГТЛК, по его словам, активно работает с региональными администрациями: они нуждаются в комплексных задачах в пассажирском транспорте (как автомобильном, так и электрическом), дорожном и коммунальном хозяйстве.

Пример с «Камазами»

*** Альфия Когогина привела примеры двух клиентов, решивших в 2008 г. приобрести по три автомобиля. В первом случае было принято решение купить по одной машине в год. С учетом роста цен, оплаты покупки из прибыли, последующей амортизации и уплаты транспортного налога и налога на имущество расходы клиента за три года составляют 10,2 млн руб.

Во втором случае все три автомобиля приобретались сразу и в лизинг. С учетом нивелирования роста цены и налоговых предпочтений расходы за три года составили 8,4 млн руб. Плюс прибыль в 2 млн руб. Плюс прибыль за время эксплуатации.

ТОЧКИ РОСТА

Опросы показывают, что сегодня каждый третий клиент при определенных условиях и достаточном предложении лизинговых компаний готов использовать этот способ покупки автомобиля. Вместе с тем четверть из них готовы приобрести автомобиль в лизинг, даже не получив комфортных условий, делится Когогина: «Если из 100 заявок до кризиса у нас в строительном секторе удовлетворялось 90, а во время кризиса – восемь, то сейчас удовлетворяется примерно 40–50%».

В этом году ГТЛК получит дополнительное финансирование на реализацию программ обновления автобусных парков российских регионов, планирует Новоченко. За счет

мультипликативного эффекта, получаемого в результате реинвестирования финансовых средств, возвращаемых в виде лизинговых платежей, общий объем финансирования программы в течение 3–5 лет будет в 2,5 раза больше, чем первоначально выделенные 10 млрд руб. Помимо государственного финансирования в этом году ГТЛК планирует активное привлечение средств с рынка – не менее 30 млрд руб.

Не стоит забывать уроки кризиса, а он показал уязвимость модели копитивного лизинга, напоминает Михайлов: «У лизинговых компаний, принадлежащих автомобильным производителям, объемы бизнеса уменьшались не только из-за снижения спроса, но также из-за сокращения финансирования, потому что материнская компания большую часть средств пыталась использовать для восстановления своего основного бизнеса. То же самое можно сказать о некоторых банковских лизинговых компаниях. Причем даже западные банки изымали деньги из лизинговых «дочек».

Лизинговая компания – это финансовый посредник. Ее устойчивость зависит не от статуса компании, а от бизнес-модели, которую компания реализует в рамках долгосрочной стратегии, замечает Михайлов.

«Камаз-лизинг» не имеет государственных денег и работает по рыночным механизмам, настаивает Когогина. «В течение года мы загружаем «Камаз» примерно на 1,5 месяца работы, что делает наш вклад [в бизнес «Камаза»] достаточно весомым», – уточняет она.

НЮАНСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ
 Далеко не все компании раскрывают ставки, предупреждает Новоченко. Стоимость

страхования коммерческого транспорта и автобусов составляет в среднем 2–4% от стоимости имущества, налог на имущество – 2,2%. Когда ГТЛК заявляет удорожание на 6,8% (а на рынке в среднем 9–10%), подразумевается, что все эти дополнительные платежи уже входят в указанную стоимость лизинга, уточняет он.

Изменения в действующем законодательстве направлены на расширение использования лизинга как источника финансирования инвестиций, оптимистична Когогина. Так, поправки в закон о лизинге вводят понятие повторного лизинга. А круг лизингополучателей расширяется за счет некоммерческих организаций и физлиц. Предполагается также, что лизинговая компания сможет передавать в лизинг имущество на стадии его монтажа. И вводится возможность истребования предмета лизинга на основании исполнительной надписи нотариуса. «Сейчас вопросы управления долгами, может, и отошли на второй план, но они всегда будут актуальными», – убеждена Когогина.

А вот с отменой ускоренной амортизации она призывает не спешить. В рамках ускоренной амортизации сегодня, скажем, автобус за пять лет переносится на себестоимость. И даже если в четырехлетнем возрасте его приходится изымать, на вторичном рынке продать такую машину вполне реально, в каком бы техническом состоянии она ни находилась. «Наш опыт с большим количеством изъятых автомобилей показывает, что денежный поток все равно выходит в положительную область», – делится Когогина.

При отмене ускоренной амортизации, продолжает она, срок лизинга грузового

автомобиля увеличится до 7–10 лет. Платежи уменьшатся, что должно быть комфортно для клиентов. Но если вдруг возникает неплатеж через восемь лет, то к тому моменту рыночная стоимость машины будет незначительной. Ведь клиент, который не собирается платить, и к автомобилю относится не лучшим образом, говорит Когогина. И досадует, что суды достаточно лояльно относятся к тем, кто не платит. Поэтому лизинг без ускоренной амортизации на сегодня несет больше риски лизингодателю, которые будут заложены в цену, предупреждает гендиректор «Камаз-лизинга».

Впрочем, компании и так вынуждены брать на себя риски в борьбе за клиента. По признанию Когогиной, в портфеле «Камаз-лизинга» порядка 8% приходится на сделки, по сути являющиеся оперативным лизингом (т. е. автомобиль передается без авансового платежа с полным обслуживанием).

У Приморской транспортной компании 67 машин, переданных в оперативное управление с 2009 г., были неплатежи и изъятия по пяти, рассказал гендиректор компании Игорь Петин. Затраты на оснащение навигацией составили, по его словам, 18 000–19 000 руб. на автомобиль. Эти устройства недобросовестные клиенты «Камаз-лизинга» снимали, вспоминает Когогина.

Не только российский, но и европейский опыт показал эффективность поддержки потребителя, а не посредника, напоминает Михайлов. «Прогресс есть в легковом автотранспорте, где не автотранспортный производитель получает компенсацию, а дилер. И с помощью этого стимулируются продажи. Хотелось бы дальнейшего развития», – резюмирует он.

www.volkswagen-commercial.ru



от 1 013 000 руб.*

от 1 183 000 руб.*

от 605 600 руб.*

Коммерческие автомобили Volkswagen. Вашему автопарку светит пополнение

Ваш бизнес набирает обороты? Пришла пора пополнить автопарк! Volkswagen устанавливает привлекательные цены на весь модельный ряд автомобилей для профессиональной эксплуатации.

* Данная информация не является публичной офертой, определяемой статьей 437 (2) Гражданского кодекса РФ. Представленные на фотографии автомобили могут быть оснащены дополнительными опциями и аксессуарами, не включенными в указанную стоимость. Актуальную информацию о наличии машин и ценах узнавайте у официальных дилеров ООО «Фольксваген Финансовые Услуги Рус».

А чтобы двигаться вперед с уверенностью, не забудьте воспользоваться программой круглосуточной поддержки владельцев коммерческих автомобилей Volkswagen «CarePort. Гарантия мобильности».

CarePort | Гарантия мобильности

Узнайте больше о покупке автомобиля по программе CarePort по телефону горячей линии 8-800-700-7557
 ООО «Фольксваген Финансовые Услуги Рус», www.volkswagen-finance.ru



Коммерческие автомобили

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

Дополнительная информация – по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте www.volkswagen-commercial.ru

