

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 | № 69 (2835) | www.vedomosti.ru

Грузовые автомобили За счет чего будет 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 «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 БЫСТРЕЕ ЛЕГКОВЫХ
В 2009 г. основную поддержку рынку оказала программа гос-



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

шин (Hyundai), крупнотоннажных иномарок массой более 16 т было продано на 15,4% больше, чем годом ранее: 11 989 штук (лидером в этом сегменте стал MAN, на который пришлась четверть всех продаж).

«Камаза» основной прирост 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 транс восток» Фабрис Горье, при этом спрос со стороны крупных клиентов остается достаточно стабильным. По словам Горье, 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, компании которого были одним из основных покупателей грузовиков в докризисные годы.

конце прошлого года первые грузовики Mercedes-Benz собрали 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 для машин местного производства увеличится до 80%, планирует Горье.

О 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 Горье, Renault Trucks вместе с Volvo Trucks намерены инвестировать в расширение и локализацию своего калужского производства примерно 150–200 млн евро.

1 4 →

Автобусы Российские производители проигрывают иностранным

Автобусы не разгоняются

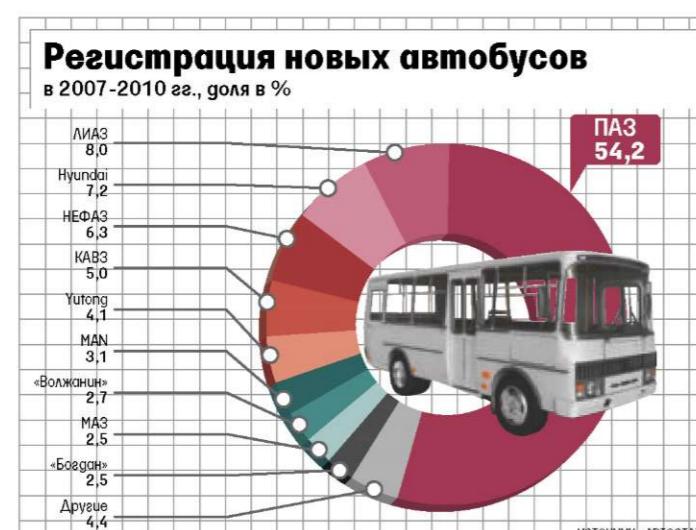
Продажи автобусов восстанавливаются куда медленнее, чем другие секторы коммерческого транспорта, а докризисных объемов достигнут в лучшем случае к 2015 г. При этом продажи импортной техники растут опережающими темпами

Алексей Непомнящий
ВЕДОМОСТИ

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 муниципалитетов 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 47 450 автобусов, или на 8,6 млрд руб., свидетельствуют подсчеты группы.

ГОСПОДДЕРЖКА ПОДКАЧАЛА

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, для импортных подержанных автобусов в России, на которые, по данным Государственной транспортно-лизинговой компании (ГТЛК) в начале 2000-х гг. приходилось до 50% про-



даж, остается незначительной — около 3%.

Показанный в прошлом году результат вполне удовлетворительный — до кризиса темпы роста были ниже, а напрямую сравнив 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 закупок шла на закупки автобусов, поясняет управляющий директор автобусного дивизиона группы ГАЗ Олег Печенежский. Поэтому тот рост рынка, который сейчас идет, объясняется в первую очередь притоком нового коммерческого спроса, подкрепленного ущемлением лизинга, что стало очевидно 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»,

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 внимание 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, уверяет 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 потребителей не было денег. Как только спрос вернется, а к этому времени мы готовы восстановить производство автобусов в России достаточно быстро», — сказал гендиректор Scania Лейф Остлинг «Ведомостям».

По прогнозу группы ГАЗ, на докризисные объемы продаж рынок вернется в лучшем случае к 2015 г. Гендиректор дилерской компании «Русбизнесавто» Юрий Тараскин более пессимистичен: 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

VFS

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОТ ПРОИСХОДИТЕЛЯ

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.volvolucks.ru



Автомобильный лизинг Кризисные потери практически компенсированы

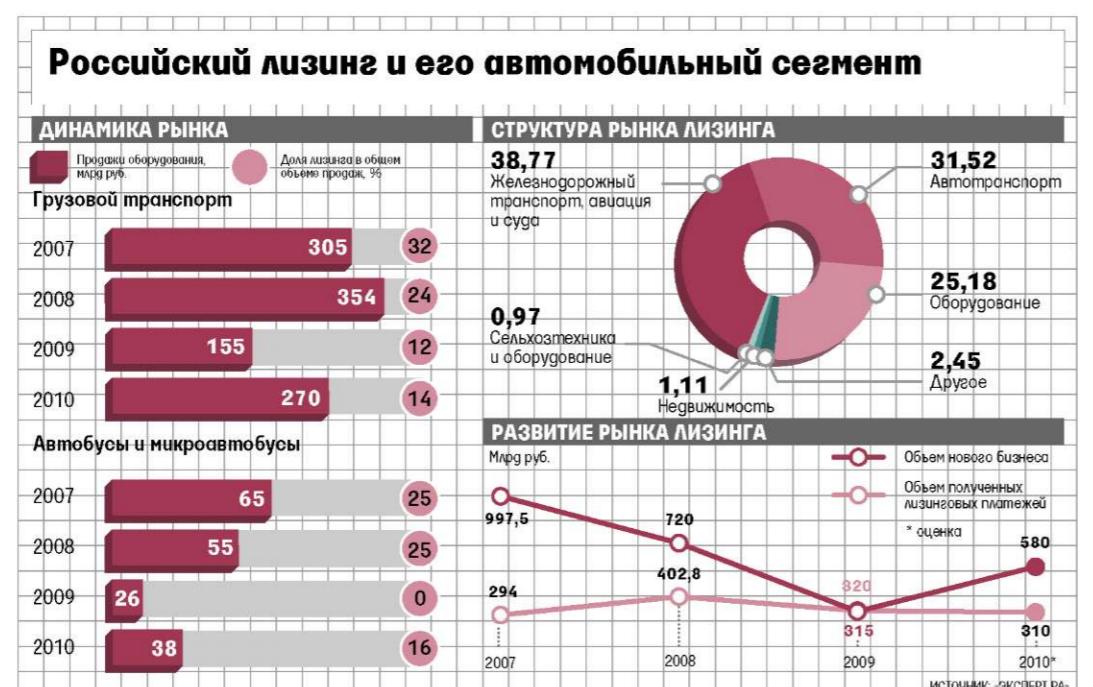
В погоне за Европой

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

Василий Кудинов
ВЕДОМОСТИ

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, вспоминал на конференции «Ведомостей» Константин «Камавто 2011» вице-президент по развитию бизнеса Евгений Александр Михайлов. Впрочем, их отсутствие было недолгим. Лишь около 4% из почти 100 российских лизинговых компаний не занимается автолизингом, свидетельствуют материалы ассоциации «Рослизинг». На автомобильном лизинге специализируется около 30% от общего числа игроков. И доля автомобильного лизинга в общем портфеле компаний 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-



ставляют 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., ожидает в «Эксперт-РА».

Как рассказала на «Камавто 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% продажи 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 лицо тенденции возвращения на рынок банковских и кэптивных лизинговых компаний администраций: они нуждаются в комплексных подходах к решению сложных задач пассажирского транспорта (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 покупать 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 преференций расходы за три года составили 8,4 млн руб. То есть прямой выигрыш в 2 млн руб. Плюс прибыль за время эксплуатации.

ТОЧКИ РОСТА

Опросы показывают, что сегодня каждый третий клиент при определенных условиях и достаточно 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 активно привлечение средств с рынка – не менее 30 млрд руб.

Не стоит забывать уроки кризиса, а он показал уязвимость модели кэптивного лизинга, напоминает Михайлов: «У лизинговых компаний, принадлежащих автомобильным производителям, объемы бизнеса уменьшились не только из-за снижения спроса, но также из-за сокращения финансирования, потому что материнская компания большую часть средств пытается 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.

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

автомобиля увеличится до 7–10 лет. Платежи уменьшаются, что должно быть комфортно для клиентов. Но если вдруг возникнет 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 риска 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 на автопроизводитель получает компенсацию, а дилер. И с помощью этого стимулируются продажи. Хотелось бы дальнейшего развития», – резюмирует он.*

www.volkswagen-commercial.ru



Реклама

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 Групп Рус».

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

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

sochi.2014
Олимпийские игры



Коммерческие автомобили

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

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



СБЕРБАНК

Всегда рядом

ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 30.08.2010. Реклама

1 6
Ведомости
Вторник,
19 апреля 2011
www.vedomosti.ru

Коммерческий транспорт

ПРОДАЖИ

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА Рост продаж LCV в России в ближайшие несколько лет продолжится, правда темпами несколько быстрыми, чем в 2010 г., говорит аналитик «Инвесткафе» Максим Лобада. По его прогнозам, рынок будет расти на 15–16% в год.

LCV Отечественные производители кооперируются с иностранными

LCV перегрупируются

Российский рынок легких коммерческих автомобилей выбрался из кризиса с большими потерями, но неплохими перспективами роста. Новые альянсы российских производителей с иностранными сутья передел рынка

Сергей Дружинин
Ведомости

оцеле резкого обвала спроса на легкий коммерческий транспорт в кризисном 2009 году, когда было продано 105 179 автомобилей (на 46,9% меньше, чем годом ранее), за 2010 г. продажи выросли на 22,5% до 128 947 машин, подсчитали эксперты «Автостата».

«Кризис сильно ударил по платежеспособности традиционных покупателей LCV (представителей малого и среднего бизнеса), до лучших времен отложивших замены своего автопарка. В 2009 г. падение продаж легких коммерческих машин всех производителей в процентах изменилось двумя цифрами», – вспоминает аналитик «Инвесткафе» Максим Лобада.

Постепенное восстановление экономики оживило продажи в сегменте LCV. Так, за 2010 г., по данным «Автостата» и производителей, группа ГАЗ продала на российском рынке 71 400 машин (на 45% больше, чем в 2009 г.), «Соллерс» – 39 716 (рост – 41,4%), Volkswagen – 7227 (28%), Mercedes – 2124 (53%), Peugeot – 6743 (116,8%), Iveco

– 1173 (87%). Председатель комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (AEB) Дэвид Томас ожидает, что продажи легкого коммерческого транспорта и легковых автомобилей в России в 2011 г. составят 2,24 млн машин (в 2010 г. – 1,9 млн) вместе с прогнозируемыми в июле прошлого года 1,67 млн).

Один из факторов роста рынка – необходимость замены старой техники на новую: уровень изношенности российского парка LCV, особенно микроавтобусов, сегодня составляет 25–30%, говорит ведущий эксперт УК «Финам менеджмент» Дмитрий Баранов. Немаловажную роль в корректировке производственных планов заводов сыграет госзаказ, на который сейчас приходится до четверти всех приобретаемых в России коммерческих автомобилей, отмечает Лобада.

СПАСЕНИЕ ГАЗА

Вице-президент группы ГАЗ Елена Матвеева отправной точкой преодоления кризиса считает назначение летом 2009 г. президентом группы Бу Андерсона. «Он изменил стратегию группы, направив ресурсы в первую очередь на модернизацию модельного ряда», – говорит она.

Стратегия ГАЗа по выходу из кризиса была направлена на окончательную переориентацию автозавода на производство легких коммерческих грузовиков и фактический отказ от легкового производства, говорит старший аналитик «Метрополия» Андрей



Благодаря сотрудничеству с «Соллерсом» Fiat стал самой продаваемой иностранный маркой среди LCV

в Баранов / Ведомости

Рожков. По его оценкам, по итогам 2010 г. группа ГАЗ выручила от сегмента LCV около 32 млрд руб., а от легковых машин – лишь 5,4 млрд руб.

Дивизион LCV группы ГАЗ спасла низкая стоимость машин по сравнению с зарубежными аналогами, а также запуск модели «Газель-бизнес», говорит Лобада. Производство модернизированного автомобиля «Газель-бизнес» (его доля в общем объеме продаж за 2010 г. превысила 70%)

ГАЗ начал в феврале 2010 г., внес более 150 изменений в конструкцию «Газели». «Пока покупателей привлекает низкая цена на легкие коммерческие машины ГАЗ, но

лишится своего главного конкурентного преимущества: стоимость его коммерческих машин год от года растет», – предупреждает Лобада.

«Стоймость микроавтобусов «Газель» начинается от 534 500 руб., Fiat Ducato – от 949 000 руб., микроавтобусов Ford Transit – от 1,25 млн руб. Факты не позволяют говорить о том, что происходит приближение по стоимости», – возражает Пресс-служба группы ГАЗ.

Преимущество LCV ГАЗа не только в приемлемой цене, но и в низкой стоимости владения: окупаемость «Газели» сейчас составляет менее половины лет, заявлял на конференции «Комавто 2011» в феврале заместитель директора

по реализации и маркетингу дивизиона «легкие коммерческие автомобили» группы ГАЗ Марков. По данным компании, благодаря увеличению межсервисного пробега с 10 000 до 15 000 км, а также расширению гарантийных обязательств до двух лет или 80 000 км пробега стоимость владения «Газелью-бизнес» снизилась на 10%. Кроме того, стоимость эксплуатации автомобиля с газобаллонным оборудованием на 20% ниже, чем с бензиновым двигателем, «дизель» снижает расходы на топливо в среднем на 30% по сравнению с бензиновыми модификациями.

«Все российские автопарки

стали переходить на маши-

ны с дизельным двигателем, они дороже, но машину покупают не на год-два, а лет на 10–15. За это время машина с дизельным двигателем более рентабельна, чем с бензиновым», – знает управляющий активами УК ФГ БКС Николай Солабуто.

Удешевление эксплуатации, а также программа утилизации подстегнули спрос на LCV ГАЗ, констатирует замдиректора газового дилера «ТКЦ ГАЗ АТО» Михаил Тренкин. По его словам, продажи выросли с 1800 машин в 2009 г. до 2450 автомобилей в 2010 г.

По данным группы ГАЗ, объем продаж легких коммерческих автомобилей ГАЗ по программам утилизации в 2010 г. составил 4110 автомобилей (6,7% от всего объема продаж по программе утилизации на российском рынке – 61 000 машин).

ПАРК ДРУГИХ ИНОСТРАНЦЫ

Одним из основных конкурентов «Газели» стал Fiat Ducato. Совместный проект «Соллерса» и Fiat на выпуск Fiat Ducato на производственной площадке в Еланьске стартовал в 2008 г., и уже в 2010 г. итальянская марка вышла на третье место по продажам в России среди LCV: 13 001 автомобиль. Но в феврале этого года «Соллерс» неожиданно для всех объявил о том, что промышленную сборку автомобилей по новым правилам компания будет вести не с Fiat, а совместно с Ford. Итальянская компания подала самостоятельную заявку на промсборку по новым правилам и теперь ищет нового партнера.

«Производство Fiat Ducato на производственной площадке «Соллерса» в этом году продолжится, переговоры о дальнейшей судьбе бренда

Парк легких коммерческих автомобилей в России на 1 января 2011 г.

МАРКА	ПАРК, ТЫС. ШТУК	ДОЛЯ НА РЫНКЕ, %
ГАЗ	1301,2	36,8
VAZ	689,3	19,5
Toyota	263,5	7,5
Иж	243,7	6,9
Folksvagen	152,2	4,3
Nissan	120,6	3,4
Ford	98,3	2,8
Mitsubishi	97,4	2,8
Mercedes	97,4	2,8
Mazda	80,6	2,3
Hyundai	57,1	1,6
Isuzu	48,8	1,4
Raf	40,8	1,2
Fiat	39,6	1,1
Прочие	206,5	5,8

источник: «Автостат»

Продажи легких коммерческих автомобилей полной массой менее 6 т

МАРКА	I КВ. 2011	I КВ. 2010	%
ГАЗ	16 133	10 800	49
VАЗ	5103	3609	41
Fiat	4125	2116	95
Volkswagen	2350	837	181
Peugeot	1589	755	110
Ford	1358	730	86
Nissan	564	440	28
Citroen	511	186	175
Mercedes-Benz Vans	263	380	-31
Toyota	179	8	2138
Isuzu	51	31	65
Renault	19	171	-89
Таваз	1	192	-99
ИТОГО	32 246	20 255	59

источник: АБ

в скромном времени мы будем иметь двух серьезных конкурентов: Ford – «Соллерс» и ГАЗ – Mercedes.

Группа ГАЗ еще в декабре 2010 г. подписала соглашение с Daimler о сборке легких коммерческих автомобилей марки Mercedes-Benz. Daimler AG инвестирует в организацию производства свыше 100 млн евро. На эти средства будут модернизированы действующие мощности ГАЗа, а также созданы новые для доведения локализации до 60%. Начало производства запланировано на 2012 г., среднегодовой объем продаж – 25 000 автомобилей. В

«Основной тенденцией на российском рынке за последний год можно назвать кардинальную смену бизнес-модели автопроизводителями, – говорит Лобада. – Группа ГАЗ пока вне конкуренции благодаря более низкой стоимости их машин, но постепенно это преимущество сойдет на нет. Уже сейчас происходит плавное смещение от производства собственных марок к созданию СП с ведущими автоконцернами. В свете смены концепции функционирования российского автопрома

до 275 000 машин», –

Автобусы Российские производители проигрывают иностранным

Автобусы не разгоняются

ВОЖДЕНИЕ УТИЛИЗАЦИИ

На продажи автобусов влияют те же факторы, что и в других сегментах рынка коммерческого транспорта: спрос на технику со стороны государственных и муниципальных предприятий и учреждений, удешевление лизинга и, как следствие, рост лизинговых продаж, а с 2012 г. добавится та же программа утилизации, которую сейчас разрабатывает правительство.

Во время кризиса сильную поддержку производителям автобусов оказали муниципальные предприятия: если в докризисные годы на них приходилось около 25% всех продаж автобусов в России, то в 2009 г. этот показатель подскочил до 44% (в том числе за счет региональных программ поддержки местных производителей в Нижегородской области, Башкирии, Краснодарском крае), но уже в прошлом году скратился до 30%, свидетельствуют данные группы ГАЗ.

В докризисном 2007 году на долю лизинга приходилось более 50% всех продаж автобусов в России, но во время кризиса эта доля упала до 12%. Однако уже на начало 2011 г. на лизинг приходится около 40% всех продаж автобусов, говорит Печенинский. По ценам ГТЛК, до продаж в лизинг автобусов в 2010 г. составила 20–30%, но уже в ближайшие два года этот показатель вырастет до европейского уровня – около 40% всех продаж будут идти в лизинг, говорит представитель компании.

Программа утилизации автобусов, как и программа обновления парка грузовиков, должна заработать с 2012 г. Согласно подсчетам Минпромторга, сейчас в России зарегистрировано более 42 000 автобусов старше 15 лет. По расчетам ГТЛК, темпы обновления парка автобусов в России составляют около 5% в год, что соответствует уровню западных стран, где темпы обновления составляют 5,5–7,5%, но там отсутствует

импорт подержанной техники. Структура собственности парка автобусов кардинально отличается от грузового сегмента. По данным Минпромторга, 76% техники старше 15 лет находится в собственности предприятий и только 24% – в собственности частных лиц, и это в числе прочего предполагает предложение предлагаемой лизинговой программы реализации программы обновления – через региональные закупки новой техники, говорит директор департамента автопрома и сельхозмашиностроения Минпромторга Алексей Рахманов.

По сути, новая программа может стать продолжением уже действующей, которая была введена в 2009 г. в качестве антикризисной меры. Исходя из варианта, который рассматривалось правительством, если в дальнейшем в течение трех лет. За это время планируется заменить 4000 автобусов малого класса, 5000 автобусов среднего класса и 3500 автобусов большого класса.

ВЫГОДЫ ОТ МОДЕРНИЗАЦИИ

Производители городских автобусов могут получить дополнительный импульс к развитию, если предполагают внедрение отдельных элементов, таких как создание выделенных полос и интеллектуальное управление движением. Предполагается, что постепенно московские будут пересаживаться с личных автомобилей на общественный транспорт, который должен стать более быстрым и комфортерным. Согласно расчетам городских властей, только в столице основной перевозчик – ГУП «Мосгортранс» – в течение пяти лет должен купить 3230 новых автобусов, а его парк должен увеличиться на 1000 штук.

Продажи иностранных марок автобусов (за исключением малых автобусов)

МАРКА	I КВ. 2011	I КВ. 2010	%
Hundai	63	26	142
MAN	28	9	211
Saabia	2	3	-33
Mercedes-Benz	1	0	-
Sera	0	0	-
ИТОГО	94	38	147

источник: АБ

букуются и дополнительные автобусы, рассчитывают группу ГАЗ – она лоббирует внедрение такого подхода в России. Программа развития транспорта Москвы до 2016 г., которую сейчас готовит правительство столицы, пока не предусматривает создания такой системы, хотя предполагает внедрение отдельных ее элементов, таких как создание выделенных полос и интеллектуальное управление движением. Предполагается, что постепенно московские будут пересаживаться с личных