

КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ

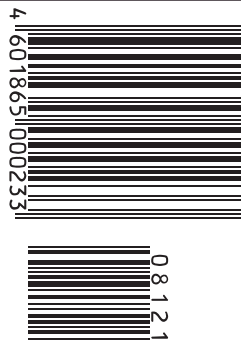
ПОГОЛОВЬЮ «ГАЗЕЛЕЙ»
ИЩУТ ЗАМЕНУ/27
КИТАЙСКУЮ УГРОЗУ
ОСТАНОВЯТ ГРУЗОВИКАМИ/30
АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЛИЗИНГ
НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ/34
ГДЕ НАЙТИ КЛИЕНТОВ
ДЛЯ ЭЛИТНОГО ТАКСИ/38



Среда, 21 мая 2008 №85
(№3902 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE





Hiace. Надежно служит Вашим интересам



Toyota Hiace Достойный выбор

Этот микроавтобус с мощным двигателем объемом 2,7 литра одинаково удобен для перевозки грузов и людей: в нем с комфортом размещаются 11 пассажиров и водитель. Благодаря дополнительной климатической установке и современной магнитоле с CD-проигрывателем и 6 динамиками комфорт приобретает новое звучание. Тщательно продуманная конструкция сидений обеспечивает правильную посадку, а ремни безопасности с преднатяжителями обеспечивают защиту каждому в автомобиле. В Toyota Hiace надежно всё. В том числе и то, чего нельзя увидеть глазами: его репутация.



УПРАВЛЯЙ МЕЧТОЙ TOYOTA

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В РОССИИ: Москва: Тойота Центр Битца (495) 721-3388; Тойота Центр Измайлово (495) 730-9000; Тойота Центр Каширский (495) 22-100-33; Тойота Центр Коломенское (495) 740-0110; Тойота Центр Кунцево (495) 933-4033; Тойота Центр Лосинный Остров (495) 22-100-55; Тойота Центр Отрадное (495) 780-7878; Тойота Центр Рублевский (495) 725-3388; Тойота Центр Серебряный Бор (495) 721-3370; Тойота Центр Сокольники (495) 788-5665; Тойота Центр Шереметьево (495) 730-2200. **Санкт-Петербург:** Тойота Центр Автово (812) 336-4888; Тойота Центр Невский (812) 449-9933; Тойота Центр Пискаревский (812) 321-6181; Тойота Центр Приморский (812) 336-3888; Тойота Центр Пулковое (812) 320-1030. **Волгоград:** Тойота Центр Волгоград (8442) 26-0777. **Воронеж:** Тойота Центр Воронеж (4732) 44-6060. **Екатеринбург:** Тойота Центр Екатеринбург Восток (343) 222-2050; Тойота Центр Екатеринбург Запад (343) 232-9292; Тойота Центр Екатеринбург Юг (343) 229-9999. **Казань:** Тойота Центр Казань (843) 518-4318. **Кемерово:** Тойота Центр Кемерово (3842) 34-5245. **Краснодар:** Тойота Центр Краснодар (861) 227-7711. **Красноярск:** Тойота Центр Красноярск (3912) 67-4525. **Минеральные Воды:** Тойота Центр Минеральные Воды (87922) 6-5522. **Нижний Новгород:** Тойота Центр Нижний Новгород (831) 275-4334. **Новокузнецк:** Тойота Центр Новокузнецк (3843) 39-6315. **Новосибирск:** Тойота Центр Новосибирск (383) 230-0023. **Оренбург:** Тойота Центр Оренбург (3532) 99-8877. **Пермь:** Тойота Центр Пермь (342) 268-9888. **Ростов-на-Дону:** Тойота Центр Ростов-на-Дону (863) 242-9000. **Самара:** Тойота Центр Самара Аврора (846) 372-0202; Тойота Центр Самара (846) 269-4444. **Саратов:** Тойота Центр Саратов (8452) 57-0707. **Сургут:** Тойота Центр Сургут (3462) 77-4177. **Тольятти:** Тойота Центр Тольятти (8482) 50-9080. **Томск:** Тойота Центр Томск (3822) 44-6600. **Тюмень:** Тойота Центр Тюмень (3452) 48-9343. **Уфа:** Тойота Центр Уфа (347) 292-6565. **Челябинск:** Тойота Центр Челябинск (351) 795-9595. **ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В БЕЛАРУСИ:** Минск: Тойота Центр Минск (37517) 254-7775(76). **ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ:** Алматы: Тойота Центр Алматы (727) 297-9666; Тойота Центр Жетісу (727) 250-1102. **УПОЛНОМОЧЕННЫЕ ПАРТНЕРЫ:** Астрахань: Бизнес Кар Каспий (8512) 40-8989. **Барнаул:** СЛК-Моторс Барнаул (3852) 47-8888. **Ижевск:** АСПЭК-Центр (3412) 91-1111. **Иркутск:** Тойота Центр Иркутск (3952) 38-6161. **Калининград:** Виакар Моторс (4012) 30-3101. **Курган:** Оками Курган (3522) 54-6600. **Курск:** Бизнес Кар Курск (4712) 31-9913. **Магнитогорск:** Авторитет-Восток (3519) 30-2126. **Набережные Челны:** РОСЬ АВТО (8552) 70-9525. **Нижегород:** Автоуниверсал-Моторс (3466) 29-6396. **Нижний Тагил:** Эни Моторс (3435) 48-0464. **Ноябрьск:** Восток Моторс Ноябрьск (3496) 35-9999. **Омск:** Феникс-Авто (3812) 32-9090. **Рязань:** Инком-Арт (4912) 900-300. **Ставрополь:** Ставрополь-Авто (8652) 29-8696. **Стерлитамак:** Урал-Моторс (3473) 20-3620. **Тверь:** Важная персона – Авто (4822) 76-5253. **Тула:** АВТОПРОМ (4872) 33-2222. **Ульяновск:** Тон-Авто (8422) 61-3437. **Ярославль:** Атлант-М Ярославль (4852) 58-1058.

FINANCIAL
SERVICES



Программы кредитования ЗАО «Тойота Банк» доступны в Москве и Московской области для всех моделей Toyota, официально поставляемых в Россию. За полной информацией об условиях кредитования обращайтесь к представителям ЗАО «Тойота Банк» в салонах официальных дилеров Toyota. ЗАО «Тойота Банк». Лицензия Банка России на осуществление банковских операций № 3470. www.toyota-bank.ru

СЛУЖБА КЛИЕНТСКОЙ ПОДДЕРЖКИ TOYOTA (звонок бесплатный): 8-800-200-57-75.

Автомобиль, представленный на фото, оборудован дополнительными аксессуарами, не входящими в стандартную комплектацию.

На правах рекламы. Товар сертифицирован.

Toyota напоминает Вам о необходимости пристегивать ремни безопасности и строго соблюдать правила дорожного движения. Позаботьтесь о Вашей безопасности и безопасности Ваших близких.



ХАСАН ГАНИЕВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ»

ПРЕКРАСНОЕ ДАЛЕКО

В свое время был популярен такой анекдот. Возле человека, который голосовал на обочине, останавливается 600-й Mercedes. Из него выходит водитель, обходит вокруг машины, пристально осматривая ее со всех сторон, после чего сгребает за шиворот голосовавшего и начинает его бить. При этом приговаривает: «Ты где, козел, тут шашечки видел?» Времена изменились, и анекдот потерял свою актуальность. Сегодня и «шестисотые», а иногда и более дорогие авто вполне могут исполнять роль такси. Вот только шашечек на большинстве из них по-прежнему не увидишь. И пассажиров с обочины они, как правило, не берут.

Перспективы злитного такси в России зависят от будущего рынка такси в целом. Он в свою очередь от будущего всего автомобильного рынка, которому игроки уже много лет подряд прогнозируют только рост и ничего кроме роста. Даже если работа в России приносит им массу проблем.

На последнем международном автосалоне в Женеве меня назначили делать интервью с топ-менеджером одной японской компании. Назначили так, на всякий случай. Мол, вдруг он скажет что-нибудь действительно интересное помимо дежурных слов о важной роли российского рынка. Я задал как раз дежурный вопрос о том, какую важность в компании придадут российскому рынку. На удивление, мой собеседник говорил долго и интересно. Он рассказал о том, что сделанным его компанией автомобилям приходится огибать половину земного шара, прежде чем попасть в Россию. О том, как компания пытается сократить этот путь и провезти машины по Транссибу, и сколько нюансов транспортировки грузов через Сибирь ему пришлось лично изучить. Теперь он знает, какие виды вагонов только и годятся для этого дела, каковы среднемесячные температуры летом и зимой в Сибири, в какое время года машины подвержены наибольшей тряски, насколько меняются свойства технологических жидкостей в машине при перепаде температур... Я слушал, слушал и наконец задал совершенно обывательский вопрос о том, стоила ли овчинка выделки. И вот здесь уже получил вполне дежурный ответ о том, что увеличение продаж оправдывает все издержки, что российский рынок очень важен для компании и что компания с оптимизмом смотрит на его будущее.

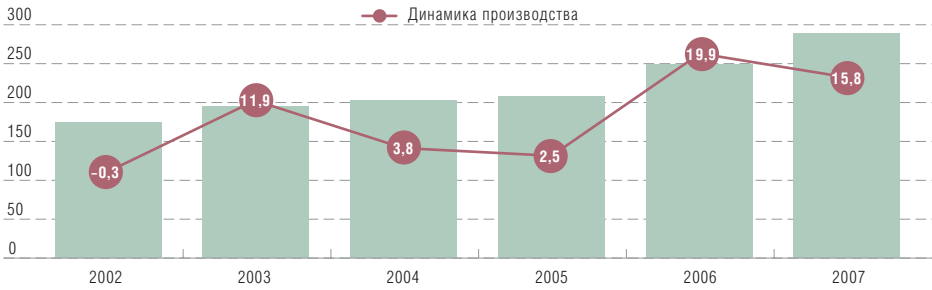


КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЛЕГКИ НА ПОДЪЕМ РЫНОК ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ ИЛИ, КАК ПРИНЯТО ОБОЗНАЧАТЬ ИХ В АНГЛОЯЗЫЧНОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРЕССЕ, LCV В РОССИИ АКТИВНО РАСТЕТ. С КАЖДЫМ ГОДОМ ОБЪЕМ ПРОДАЖ ТАКИХ МАШИН УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НА 10–15%. СЫГРАТЬ НА ПОЛЕ, НА КОТОРОМ ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРАКТИЧЕСКИ БЕЗРАЗДЕЛЬНО ЦАРСТВОВАЛИ «ГАЗЕЛИ» И «СОБОЛЯ», СТРЕМЯТСЯ ВСЕ НОВЫЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ. ИНТРИГА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, УСПЕЕТ ЛИ ГАЗ ПРЕДЛОЖИТЬ ПОТРЕБИТЕЛЮ АДЕКВАТНУЮ ЗАМЕНУ СВОИХ УСПЕШНЫХ МОДЕЛЕЙ РАНЬШЕ, ЧЕМ ЭТО СДЕЛАЮТ ДРУГИЕ. АЛЕКСЕЙ ГУДКОВ

Горьковский автозавод — до сих пор безусловный лидер сегмента. На долю ГАЗ приходится 70–75% сбыта всех легких коммерческих автомобилей в нашей стране. Однако на дорогах появляется все больше зарубежных коммерческих машин, многие из которых уже производятся в России, а некоторые только собираются встать на конвейер отечественных заводов. Растет и число китайских компаний, распространяющих в нашей стране дешевые клоны японских и корейских малотоннажных грузовичков и фургончиков. Из-за этого доля на рынке отечественных производителей — ГАЗ, «ИжАвто», ВИС, УАЗ — постепенно сокращается. По мнению аналитиков, причина заключается в качестве продукции российских производителей и устаревшем модельном ряду автомобилей. Понимают это и на наших предприятиях и не собираются сдавать позиции. Так что же придет на смену «Газелям», «Соболем» и «каблучкам»?

ГАЗОВЫЕ РЕСУРСЫ Конечно, немного странно считать, что такому гиганту, как ГАЗ, владеющему, как уже говорилось, более 70% рынка легких коммерческих автомобилей, есть о чем беспокоиться. Ежегодно, по данным представителей горьковского автозавода, продажи «Газелей» и «Соболей» растут на 15–20%. Однако расчеты аналитиков показывают, что, например, в 2006 году ГАЗ поте-



ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ В 2002–2007 ГОДАХ (ТЫС. ШТ.) ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».

рял как минимум 3% рынка LCV — в частности из-за нашествия европейских экспатов, которые предлагают пусть и более дорогую, но более качественную продукцию. Аналитик финансовой группы «УралСиб» Кирилл Чуйко полагает, что сейчас конкуренция не очень велика, но в ближайшие годы ситуация будет меняться. «Посмотрите на рынок пассажирского транспорта. За последние годы он значительно вырос, то же будет и с рынком коммерческих автомобилей», — говорит эксперт. — Но только если три-четыре года назад весь парк маршрутного такси состоял из одних «Газелей», то теперь, например, в Москве транспортные компании все чаще предпочитают зарубежные микро-

автобусы — Mercedes, Volkswagen, Ford. Постоянно растет спрос на компактный и вместительный микроавтобус Toyota Hiace, обладающий высокой степенью надежности и идеально подходящий для использования в качестве корпоративного транспорта. Со временем то же может начаться и в регионах».

Действительно, импортные микроавтобусы пока прижились только в Москве. Дело в том, что в регионах оборот от перевозки пассажиров, особенно в небольших городах, несравнимо меньше московского, а соответственно и окупаемость автомобиля дольше. То же можно сказать и про транспортировку грузов. В данной ситуации лучше ➔



PHOTOXPRESS

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

доступной «Газели» найти машину пока сложно, так как помимо относительно невысокой цены, продукцию горьковского автозавода можно обслуживать в любом гаражном сервисе. Чего не скажешь, например, про недорогие китайские грузовички и главного на сегодняшний день конкурента грузовой «Газели» — Hyundai Porter выпускаемого на TagAZе.

Что касается конкуренции с такими компаниями, как Mercedes, Volkswagen, Ford, которые сегодня занимают около 10% всего рынка легкого коммерческого транспорта, то у ГАЗа уже сейчас есть, чем им ответить. Недавно компания приобрела 100 процентов акций британского производителя легких коммерческих автомобилей LDV Holdings. В августе на нашем рынке начались продажи модели Maxus. Этот автомобиль по качеству не уступает зарубежным аналогам, а стоит дешевле. ГАЗ, не только развивает производство этой модели в Бирмингеме, но и собирается организовать сборку Maxus в Нижнем Новгороде, что делает его еще более доступным.

«В Европе эту модель уже дважды признавали лучшим коммерческим автомобилем. У нас в стране она пока не очень популярна, но мы уверены, что спрос на Maxus начнет расти уже в ближайшее время. Не хотелось бы называть конкретные цифры, но я полагаю, что его доля на рынке будет солидной. Ведь мы не просто привезли британский LCV и стали его тут продавать. Мы подготовили его для России, усилили рессоры, увеличили дорожный просвет... Я не хотел бы, чтобы конкуренты подумали, что я их пугаю, но Maxus гораздо лучше большинства одноклассников», — уверенно заявляет руководитель службы по связям с общественностью ГАЗа Владимир Торин.

Видят перспективы британского транспортника и аналитики, однако, по их мнению, только за счет него ГАЗ не сможет удержать свою долю на быстрорастущем рынке. Похоже, понимают это и в Нижнем. «Несмотря на постоянно увеличивающиеся продажи „Газелей“ и „Соболей“, мы планируем к 2012 году обновить 90% выпускаемой продукции. Maxus — это только первая ласточка. У нас создана объединенная инженерная группа, которая сейчас работает над новыми платформами. Кроме того, мы плотно сотрудничаем с компанией Магна — одним из крупнейших производителей штамповочного оборудования в мире», — добавляет Владимир Торин.

Какие именно автомобили разрабатывают на ГАЗе, собеседник ВГ не уточнил. Но можно предположить, что речь идет, в частности, о разработке новых моделей на базе того же Maxus. Кроме того, у ГАЗа есть переднеприводная платформа Chrysler, оборудование для производства которой российский автогигант приобрел несколько лет назад. Сейчас на ней выпускается пассажирский седан Siber (немного измененный Chrysler Sebring), но в будущем, возможно, на его базе построят и модель для «хозяйственных нужд». Ведь еще когда ГАЗ только покупал оборудование для выпуска Sebring у американского завода, руководство компании заявляло, что главная цель — не выпуск легкового автомобиля, а завладение самими технологиями — то есть переднеприводной платформой. В частности, на ГАЗе рассматривают возможность постройки на ее базе компактвэна.

Должен пойти в серию и горьковский «каблук» ГАЗ-2332 City Van, который компания впервые показала на московском автосалоне в 2006 году. Это компактный автомобиль, грузоподъемностью до 800 кг. На предприятии нам отказались сообщить о его техническом оснащении, равно как и о сроках начала его производства, но намекнули, что ждать осталось недолго.

Поэтому представители ГАЗа полны оптимизма. «У нас нет конкурентов в России, и мы будем продолжать наращивать наше присутствие на рынке легких коммерческих автомобилей», — говорит Владимир Торин. — Единственный, кто мог бы составить нам конкуренцию, — это китайские ав-

В 2006 ГОДУ ГАЗ ПОТЕРЯЛ КАК МИНИМУМ 3% РЫНКА LCV — В ЧАСТНОСТИ ИЗ-ЗА НАШЕСТВИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ ЭКСПАТОВ, КОТОРЫЕ ПРЕДЛАГАЮТ ПУСТЬ И БОЛЕЕ ДОРОГУЮ, НО БОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ИНОСТРАННЫЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ ИДУТ ПО РОССИИ МЕДЛЕННЫМ, НО УВЕРЕННЫМ ШАГОМ

топроизводители. Они демпингуют, но качество хромает на обе ноги. Конечно, у нас тоже есть недочеты, но по сравнению с китайскими автомобилями это просто цветочки».

ПО «БУХАНКЕ» В РУКИ Впрочем, независимые аналитики видят и других конкурентов ГАЗа. Так Александр Агибалов, управляющий директор инвестиционной компании AG Capital, считает, что серьезным противником ГАЗа в будущем может стать компания Sollers, бывшая «Северсталь-Авто». «Sollers активно развивает свой коммерческий транспорт, сотрудничает с зарубежными компаниями. Тем не менее, я думаю, доля ГАЗа в будущем вряд ли сильно изменится, они идут в ногу со временем и не уступят свои позиции», — отмечает он.

Компания Sollers действительно активно занимается увеличением своей доли в этом автомобильном сегменте.

«Рынок легких коммерческих автомобилей растет довольно высокими темпами. В 2007 году его объем составил более 200 000 штук, а в ближайшие пять лет мы прогнозируем, что он удвоится. Поэтому нам, безусловно, интересен этот сегмент бизнеса, и мы будем активно развивать его», — делится планами компании директор по внешним связям Sollers Зоя Каика.

Впрочем, развивать этот бизнес Sollers собирается не только собственными силами, но и с помощью зарубежных партнеров. Уже сейчас на принадлежащих российскому автогиганту заводах выпускается Fiat Doblo — небольшой грузопассажирский фургон. А в этом году организована сборка Fiat Ducato — это уже более серьезный автомобиль, конкурент газовскому Maxus. Также на мощностях Sollers выпускаются грузовички Isuzu. Представители ком-

пани говорят, что в будущем они планируют расширять производство этих автомобилей, вплоть до постановки на конвейер всей линейки этого японского бренда.

Впрочем, не собираются в компании отказываться от относительно доступных моделей, в частности от старой доброй «буханки», спрос на которую не падает. В труднодоступных местах России без полноприводной «буханки» просто не обойтись, говорят в компании, поэтому Sollers не только не планирует прекращать ее производство, но, напротив, собирается модернизировать заслуженный автомобиль. В частности, для «буханки» уже разработан двигатель, отвечающий нормам Евро-3.

Помимо этого Sollers недавно начало выпуск пикапа на базе UAZ Patriot. Пока этот полноприводный автомобиль, грузоподъемностью 800 кг, производится мелкосерийно, но если машина будет пользоваться спросом, ее поставят на конвейер.

ПОДКАБЛУЧНИКИ Не очевидна будущая судьба «ИжАвто» как производителя коммерческого транспорта. В линейке этой российской компании только фургон на базе ВАЗ-2104 или, как его еще называют, «каблук». Но рано или поздно «ИжАвто» должна свернуть выпуск отечественной «классики», а с ней, скорее всего, уйдет и «каблук». Кроме того, у компании есть сильный конкурент — ВИС («ВазИнтерСервис»), который выпускает подобные машины опять же на базе автомобилей Волжского автозавода. Но на «ИжАвто» не боятся конкуренции.

Ижевский автозавод удерживает в сегменте легких коммерческих автомобилей третью позицию, уступая лишь Горьковскому автозаводу («Газель», «Соболь») и Hyundai Porter, который выпускается на TagAZе. «У нас есть конкурентное преимущество — это цена, которую не может предложить не один нынешний автопроизводитель. Конечно, мы не рассчитываем взорвать рынок легких коммерческих автомобилей, но предполагаем, что будем держаться на уровне 8–10 тыс. «каблучков» в год, как минимум до 2009–2010 года», — утверждает Александр Тарасов, директор по сбыту ОАО «ИжАвто».

Почему до 2010 года? Потому как примерно в эти сроки в России планируется ввести экологические нормы Евро-4, а «Жигули» под них не подойдут, разве что с зарубежными двигателями. Но у «ИжАвто» есть более легкий путь. «Не исключено, что через два-три года мы будем рассматривать возможности смены модели с учетом опыта новых технологий, полученных при производстве автомобилей Kia», — говорит господин Тарасов.

Напомним, что сейчас «ИжАвто» занимается производством моделей корейского автопроизводителя Kia, в частности относительно доступной Spectra. Поэтому, после 2009 года, возможно, стоит ждать «каблук» «Спектра».

АВТОВАЗ И НЫНЕ ЗДЕСЬ Еще один российский производитель коммерческих автомобилей — компания «ВазИнтерСервис» выпускает, как уже говорилось, грузовые пикапы на базе моделей Волжского автозавода. И развивать свой бизнес за счет других автомобилей, похоже, не собирается. «Наша компания выпускает пикапы на базе автомобилей Lada, поэтому модельный ряд

зависит от производственной программы АвтоВАЗа и поставок машинокомплектов», — говорит Александр Князев, начальник бюро маркетинга «ВазИнтерСервис».

Впрочем, не исключено, что если АвтоВАЗ надумает выпускать у себя зарубежные автомобили, этим воспользуется и ВИС, построив на базе какой-нибудь иномарки свой пикап. Не исключено, что, учитывая последние события, это может быть ВИС Logan. В противном случае в будущем от компании «ВазИнтерСервис» стоит ждать только обновленные кабины Lada Priora и других моделей российского автогиганта.

ПРЯМАЯ ВНЕШНЯЯ УГРОЗА Несмотря на оптимистичные взгляды представителей российских производителей коммерческой техники, угроза распространения зарубежных автомобилей в этом сегменте существует. И нешуточная. В частности, со стороны КНР, производители которой предлагают не менее доступную технику. Конечно, качество у них оставляет желать лучшего, но, учитывая ту скорость, с которой предприятия Китая совершенствуют свою продукцию, задуматься стоит. Сейчас пока пользуются достаточно устойчивым спросом бортовые китайские автомобили, грузоподъемностью от 1,5 до 4,5 тонн. Есть у дистрибуторов коммерческих машин из КНР и фургоны. Например, компания «Ирито» предлагает модель Foton Alfa — некий аналог «Газели». Что касается конкурентов отечественному «каблук», то таких машин в Китае сейчас нет и соответственно поставяться они к нам не будут.

«Подобных автомобилей лично я в Китае не видел. Но у них есть схожие по грузоподъемности компактвэны, типа FAW 6350, — делится своими наблюдениями руководитель службы по связям с общественностью компании «Ирито» Андрей Матвеев. — Он перевозит почти тонну, но при этом — очень компактный городской автомобиль. Кроме того, как конкурента „ВИСам“ и ижевскому „каблук“ мы предлагаем доступный пикап Salor. Он может перевозить не меньше, чем отечественные модели, но при этом имеет полный привод. Такие пикапы в основном приобретают как раз для малого бизнеса».

В ближайшей перспективе новые модели LCV из Китая, скорее всего, не появятся, возможно, начнутся поставки модернизированных версий уже существующих моделей, но когда это произойдет, пока не ясно.

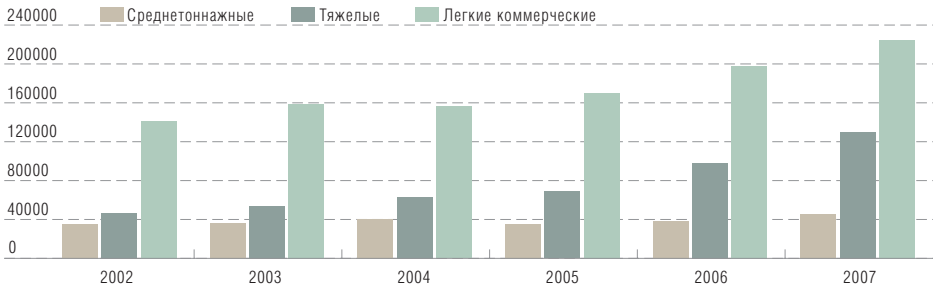
Впрочем, по мнению управляющего директора инвестиционной компании AG Capital Александра Агибалова, перспективы на рынке LCV в России есть не только у китайских компаний.

О своем намерении локализовать производство фургонов заявил Mercedes. Есть тенденция к росту продаж импортируемой техники, которой появляется на нашем рынке все больше.

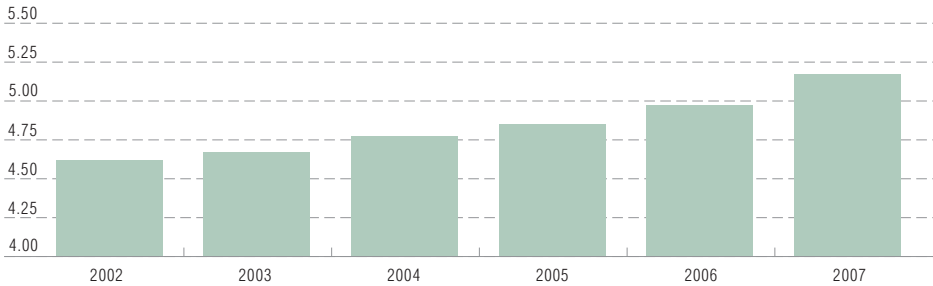
Если зарубежные автогиганты решатся собирать у нас свои автомобили (пока компании лишь переделывают в России свои машины из грузовых фургонов в пассажирские), они станут доступнее и смогут отнять часть рынка у газовского Maxus.

Что касается импортных аналогов грузоподъемностью до 800 кг, то среди них, помимо Ford Connect, Volkswagen Caddy, Peugeot Partner, Citroen Berlingo, есть и другие вполне доступные варианты, например, пикап на базе Chevrolet Lanos, который поставляет в нашу страну украинская компания «УкрАвто».

В любом случае и у зарубежных компаний, и у российских есть перспективы на рынке LCV. Но, как и в случае с легковыми автомобилями, больше шансов у тех, кто организывает производство зарубежных машин в России: это позволяет сохранить высокое качество, и при этом автоматически делает продукцию более доступной по цене. А для коммерсантов соотношение цена / качество — главное в бизнесе. ■



РЫНОК ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ В 2002–2007 ГОДАХ (ШТ.) ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».



ПАРК ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ В 2002–2007 ГОДАХ (МЛН ШТ.) ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».



Ford Transit

Справится с любой работой

В бизнесе любое дело станет вдвойне легче, если у Вас есть надёжный партнёр. Такой, как Ford Transit. Он давно пользуется заслуженной репутацией надёжного, мощного и экономичного автомобиля, который отлично справится с любым заданием. Теперь к семейству Ford Transit прибавились новые версии: с общей массой фургона и шасси 4,6 тонны и грузоподъемностью до 2,7 тонн, а также с самым мощным в сегменте дизельным двигателем 3,2 л (200 л. с., 470 Н/м). Ford Transit выгодно отличается привлекательной стоимостью владения благодаря большим межсервисным интервалам, низкой стоимости ТО и высокой топливной экономичности.

Специальная программа «Ford в лизинг»*: – первоначальный платеж от 10%
– лизинговое удорожание от 6,8% в год

* Партнеры программы финансового лизинга ООО «Экстролзинг» и ООО «Райффайзен-Лизинг».
Подробности программы на www.ford.ru

Телефон горячей линии Ford: 8-800-200-22-66

Feel the difference



СДЕЛАНО, КАК В КИТАЕ

СБОРКА КИТАЙСКИХ ЛЕГКОВЫХ И ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ДЕШЕВЛЕ ПРЯМОГО ИМПОРТА ЭТИХ МАШИН В РОССИЮ ИЗ-ЗА ВЫСОКИХ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН НА ГОТОВЫЕ АВТОМОБИЛИ. ОДНАКО ДАЛЬШЕ «ОТВЕРТОЧНОЙ» СБОРКИ КИТАЙСКОЕ АВТОПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ ВРЯД ЛИ ПРОДВИНЕТСЯ. ПРИЧИНА — СКРОМНЫЕ ОБЪЕМЫ СБЫТА КИТАЙСКИХ МАРОК, А ТАКЖЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ИМ СО СТОРОНЫ РОССИЙСКИХ ЧИНОВНИКОВ И АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ

ГРАНИЦА НА ЗАМКЕ В ноябре 2007 года Минэкономразвития прекратило подписывать с иностранными автоконcernами соглашения о промышленной сборке автомобилей в России. Режим промсборки позволяет инвестору импортировать компоненты для сборки автомобиля по льготным (0–5%) таможенным ставкам в обмен на постепенную локализацию производства (в частности, установку линий по сварке и окраске кузова машины). Когда прием заявок на промсборку был закрыт (10 ноября), Минэкономразвития не подписало ни одного проекта по выпуску в России китайских автомобилей, в том числе коммерческих.

К этому времени таких проектов набралось немало. Свои заявки в Минэкономразвития подали китайский автоконцерн Great Wall, дилер китайских машин ИРИТО, завод «Автомобили и моторы Урала» («Амур», Свердловская область), новосибирский «Транссервис» и завод Derways. О намерении подать заявки также говорили ряд инвесторов из Свердловской, Нижегородской и Волгоградской областей.

Но Минэкономразвития и Минпромэнерго (последнее министерство согласовывает проекты) еще в июле 2007 года договорились, что не пустят китайское автопроизводство в Россию. Чиновники посчитали, что оно не продвинется дальше «отверточной» сборки машин и не принесет с собой никаких новых технологий, поэтому российский автопром от прихода китайцев не выиграет. Просто взять и отказать сборщикам китайских машин министерства не рискнули и решили бесконечно оттягивать согласование таких проектов. Об этом стало известно еще до 10 ноября, поэтому ин-

весторы, подавшие «китайские» заявки, в конце концов, перестали интересоваться у министерств, на какой стадии согласования они находятся.

Потеря китайской автосборки не стала большим потрясением для российского автопрома. Суммарная стоимость перечисленных китайских проектов оценивается не более чем в \$400 млн, что сопоставимо с инвестициями одного концерна Hyundai в Россию (он построит завод стоимостью \$380 млн). Суммарный объем производства по китайским проектам также невелик: 200–300 тыс. машин (сопоставимо с потенциальной мощностью завода Volkswagen в Калуге).

Однако негласный отказ министерств не остановил желающих собирать в России китайские автомобили — не только легковые, но и коммерческие. Например, завод «Амур» заявил о намерении выпускать грузовики китайской FAW. «АМС-Групп» начала сборку китайских коммерческих машин BAW. Завод Derways начал выпуск пикапов Plutus, пообещав «в будущем стать автомобильным центром страны».

ПРОЦЕНТНОЕ СООТНОШЕНИЕ Столь сильное желание инвесторов собирать в России китайские автомобили на первый взгляд малопонятно. Все крупные западные автоконцерны (Volkswagen, General Motors, Fiat и пр) перенесли автосборку, наоборот, в Китай — страну с дешевой рабочей силой (по данным Ernst & Young, ее стоимость варьируется от \$60 до \$180 в месяц) и растущим авторынком (за январь–сентябрь 2007 года он вырос на 25,7%). Теперь же идет речь о переносе автопроизводства из Китая в Россию.

Российский авторынок также растущий, но рабочие руки здесь стоят на порядок дороже (на заводе «Форд-Всеволожск» сотрудники получают до \$1 тыс.). Вдобавок к этому заводы не добились таможенных льгот от министерств.

Однако экономика китайской сборки в России складывается не из стоимости рабочей силы, а из пошлин на импорт новых автомобилей. По словам представителей «Северсталь-Авто», таможенные пошлины на импорт коммерческой техники в Россию сейчас составляют 10–15% (в зависимости от объема двигателя). Если ввозить грузовик, который должен облагаться пошлиной, например 10%, в виде машинокомплекта, то его эффективная таможенная ставка будет уже 8–9,5%. В этих условиях, как поясняют в компании, сборочным предприятиям иногда выгоднее импортировать машинокомплект, чтобы на собранный из него автомобиль держать низкую цену. Это главное конкурентное преимущество китайской техники, которое позволило ей занять по данным агентства «Автостат» более 20% российского рынка коммерческих машин. С этим показателем китайская техника является третьим по величине рыночным игроком после Hyundai (36,4%) и Isuzu (30,1%).

Несмотря на это, сборщиков китайских грузовиков в России немного. Помимо «Амура» и «АМС-Групп» этим занимается лишь ЗАО «Автотор» (Калининград), которое выпускает машины Yuejin. В отличие от «Амура» и «АМС-Групп», «Автотор» даже не обращался в Минэкономразвития за льготами на импорт компонентов для автосборки. Завод уже обладает правом их беспошлинного импорта как резидент особой экономической зоны Калининградской области.

Таким образом, основная часть продаж китайских грузовиков приходится на импорт. Это объясняется и тем, что автосборочным заводам России пока выгоднее вести сборку китайской легковой техники — сборку грузовой они развивают лишь в дополнение к первой. Рынок легковых автомобилей в России более емкий: объем их продаж в 2008 году составил 2,8 млн машин (оценка Ernst & Young), тогда как коммерческих — 400 тыс (оценка агентства «Автостат»). Вместе с тем, пошлины на импорт новых легковых машин в Россию гораздо выше, чем коммерческих (эффективная ставка пошлин в легковом сегменте достигает 60–65%), что делает «отверточную» сборку легковых «китайцев» в России более востребованной.

Кроме того, рынок коммерческой техники сравнительно узкий — по данным агентства «Автостат», половину рынка (56%) занимают легкие коммерческие грузовики (LCV). Соответственно, если инвесторы и начинают сборочные проекты в коммерческой тематике, то ограничиваются малым сегментом. По данным «Автостата», производство грузовиков массой до 2 тонн составляет около 60% выпуска коммерческой техники в России.

Все это ограничивает сборку китайской коммерческой техники. В 2007 году «АМС-Групп» собрала не более 4 тыс. машин BAW, а «Автотор» — не более 1,4 тыс. Yuejin.

НЕ ГЛУБЖЕ ОТВЕРТКИ По мнению аналитика ИФД «Капиталь» Михаила Пака, столь малые объемы про-

изводства подтверждают опасения министерств о том, что китайская автосборка не пойдет в России дальше «отверточной». Аналитик поясняет, что смысл вкладывать деньги в локализацию производства (покупать сварочные и окрасочные линии для кузова) появляется, если машина продается в количестве от 30–40 тыс. штук в год.

Дилеры же китайских марок говорят, что если бы не барьеры министерств, производство и сбыт китайских марок в России были бы выше. По выражению Андрея Панферова, управляющего продажами китайских Higer и САМС группы компаний «Русбизнесавто» (продает грузовики), политика российских властей «противоречит интересам российской автопромышленности». Впрочем, он признает, что бороться с министерствами бесполезно. «Наш прогноз, к сожалению, не очень утешителен — даже „отверточная“ сборка (китайских грузовиков. — **ВГ**) на российском рынке вряд ли будет развиваться», — говорит господин Панферов.

Дилеры заинтересованы в продвижении китайских брендов в России едва ли не больше автозаводов. Например, переговоры о сборке легковых китайских моделей на «Амуре» вели дилерские холдинги «Элекс-Полус» и «Инком-Авто», которые стали дистрибуторами этих брендов. «Амур» же выступает как обыкновенная сборочная площадка, которая берет примерно \$1 тыс. за собранный автомобиль, и обращается в министерство за льготами как юридическое лицо, ведущее производство.

Но пессимизм дилеров можно понять. Против сборки китайцев в России выступают не только министерства, но и российские автозаводы. Их интересы представляет Объединение автопроизводителей России (ОАР, объединяет АвтоВАЗ, КамАЗ, ГАЗ, УАЗ). В частности, после запроса ОАР министерства начали борьбу против сборки легковых китайских автомобилей на «Автоторе». Чиновники пообещали лишить «Автотор» льгот, которыми он пользуется как резидент ОЭЗ Калининградской области, если «отверточная» сборка на заводе не будет сокращена в десять раз — с нынешних 100 тыс. до 10 тыс. машин в год. Фактически это означает остановку завода.

Это заставило «Автотор» отказаться от крупнейшего в России китайского проекта — строительства совместного автозавода с китайской Chery мощностью до 200 тыс. машин и стоимостью \$300 млн. Проект с «Автотором» должен был стать стартовой площадкой для Chery на европейский рынок. Партнеры намеревались поровну инвестировать в него и создать мощности не только по сварке и окраске, но, возможно, и штамповке кузовов автомобиля — на это решились далеко не все западные автоконцерны, строящие заводы в России. Кроме того, партнеры зарегистрировали совместную сбытовую компанию — ЗАО «Чери-Автотор Дистрибушн», — которая будет продавать продукцию завода через сеть «Автотора».

Но проект не состоится и теперь, как утверждают источники ВГ среди автопроизводителей, члены ОАР намерены лоббировать в министерствах решение о сворачивании той китайской автосборки, которая еще осталась в России. ■

ПОТЕРЯ КИТАЙСКОЙ АВТОСБОРКИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ БОЛЬШИМ ПОТЯСЕНИЕМ ДЛЯ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА. СУММАРНАЯ СТОИМОСТЬ НЕСКОЛЬКИХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КИТАЙСКИХ ПРОЕКТОВ СОПОСТАВИМА С ИНВЕСТИЦИЯМИ ОДНОГО КОНЦЕРНА HYUNDAI В РОССИЮ



на правах рекламы

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879

АВАНГАРД - ЛИЗИНГ

БАНК АВАНГАРД

7% СТОИМОСТЬ ЛИЗИНГА В ГОД*

7 ЛЕТ СРОК ФИНАНСИРОВАНИЯ*

«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ» РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТЫ В 53 РЕГИОНАХ РОССИИ

32,2 млрд руб.

ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ
ОАО «АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»
(на 01.01.2008 г.)

*Условия контракта по каждому виду оборудования определяются индивидуально

115035, Москва, ул. Садовническая, д. 24, стр. 6
тел.: (495) 232-16-59; факс: (495) 510-15-34; www.avangard-leasing.ru

КОГДА ВАМ НУЖНО ПЕРЕВЕЗТИ ИЛИ



КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ PEUGEOT УДОВЛЕТВОРИТ ЛЮБЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

ОТ 381.000 РУБ.* ОТ 714.000 РУБ.*

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ



Ваш бизнес растет и имеющийся автопарк уже не справляется? Оцените по достоинству разнообразие гаммы коммерческого транспорта Peugeot и выберите идеального автомобильного партнера. Мощный и инновационный стиль, многофункциональность, надежность и экономичность Peugeot Partner и Peugeot Boxer способны справиться с любой задачей. Широкая гамма двигателей, богатый выбор версий, различающихся грузоподъемностью и объемом грузового отсека, а также целый набор дополнительных опций - профессиональное решение для бизнеса. Peugeot Partner и Peugeot Boxer - динамичный силуэт для автомобильного имиджа вашего предприятия.



2 ГОДА ГАРАНТИИ

ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ ПРОФЕССИОНАЛАМ.



СЕТЬ АВТОСАЛОНОВ

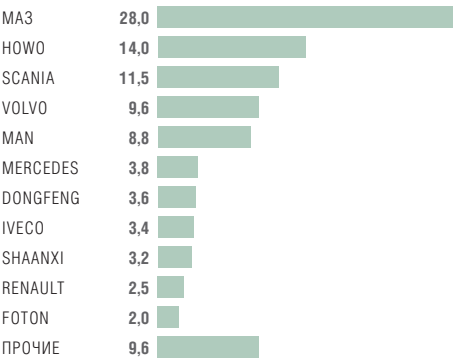
МОСКВА: АВЕС (495) 775 04 05, 775 04 04, 744 00 02, 775 04 00; АВРОРА (495) 225 74 45; АВТОМИР (495) 223 77 33; АРМАНД (495) 7 800 900, 921 25 25; БРЕТАНЬ АВТО (495) 995 30 00; ИНКОМ-АВТО (495) 363 00 00; ЛИОНЬ (495) 921 31 31; НЕЗАВИСИМОСТЬ (495) 790 75 00; FAVORIT MOTORS (495) 786 25 25; MAJOR AUTO (495) 730 66 44; **АРХАНГЕЛЬСК:** АТМ-АВТО (8182) 27 51 71; **БЕЛГОРОД:** АВТОЛЭНД+ (4722) 528 716; **ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД:** КОМПАС (8162) 55 77 00; **ВОЛГОГРАД:** АРКОНТ (8442) 33 73 73; **ВОРОНЕЖ:** ВИТЕСС-АВТО (4732) 52 52 51; **ЕКАТЕРИНБУРГ:** УРАЛФРАНСАВТО (343) 379 45 00; **ИЖЕВСК:** КОМОС АВТО (3412) 250 840; **КАЗАНЬ:** ПАССАЖ АВТО (843) 526 75 75, 526 75 76; **КЕМЕРОВО:** ПРАЙД (3842) 59 76 76; **КОСТРОМА:** АВТОЦЕНТР 2000 (4942) 35 80 80; **КРАСНОДАР:** ЮГ-АВТО (861) 263 00 00; **КРАСНОЯРСК:** МЕДВЕДЬ-СЕРВИС (3912) 997 600; **КУРСК:** АВТОЦЕНТР ЧЕРНОЗЕМЬЕ (4712) 58 44 48; **МАГНИТОГОРСК:** Т-МОТОРС (3519) 40 15 15; **НЕФТЕКАМСК:** АВТО-ЛЮКС (34783) 7 95 75; **НИЖНИЙ НОВГОРОД:** АВТОЛИГА (831) 419 59 59, 419 57 57; **НОВОКУЗНЕЦК:** ЭСТИМ МОТОРС (3843) 734 777; **НОВОСИБИРСК:** ПАТРИОТ АВТО (383) 332 18 00; **ОМСК:** БАРС-ЮГ (3812) 47 07 03; **ОРЕНБУРГ:** ЛУАРА (3532) 99 53 53; **ПЕРМЬ:** ВЕРРА МОТОРС (342) 250 77 37; **ПЕТРОЗАВОДСК:** АВТОЦЕНТР АЛЬЯНС (8142) 77 44 44; **РОСТОВ-НА-ДОНУ:** ОРБИТА-ЛЕОН-АВТО (863) 219 59 59; **САМАРА:** САМАРСКИЕ АВТОМОБИЛИ (846) 930 97 77; **САРАТОВ:** РОНА (8452) 654 717; **СТЕРЛИТАМАК:** ГОРСТ (3473) 43 10 43; **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:** АВТО ПРЕМИУМ (812) 334 55 55; 325 25 35; **КОНКОРД** (812) 320 67 00; **РОЛЬФ ЛАХТА** (812) 635 58 58; **ТОЛЬЯТТИ:** ТОЛЬЯТТИ ЦЕНТР (8482) 66 71 71, 66 75 00; **ТОМСК:** АВТОЦЕНТР ЮЖНЫЙ (3822) 42 89 01, 42 89 02; **ТЮМЕНЬ:** АВТОГРАД (3452) 220 333; **УЛЬЯНОВСК:** МОТОМ (8422) 67 30 30; **УФА:** ТАН-АВТО (347) 240 00 00; **ЧЕБОКСАРЫ:** АВТОЛИГА (8352) 45 99 00; **ЧЕЛЯБИНСК:** ЛЕОНАР АВТО (351) 799 799 3.

* Peugeot Partner - цена действительна для Peugeot Partner VU (грузовой); двигатель 1.4 бензиновый / 75 л.с.; 5ст. МКПП. Фиксированная цена - от 381.000 рублей. Peugeot Boxer - цена действительна для версии Fourgon Tole 330 L1H1 (фургон цельнометаллический): высота - 2.254 м, длина - 4.963 м; максимально разрешенная полная масса 3 т; двигатель 2.2 HDI / 100 л.с.; 5ст. МКПП. Фиксированная цена - от 714.000 рублей. Цены действительны при розничной продаже. Условия программы для корпоративных клиентов и подробности по гамме коммерческого транспорта Peugeot у продавцов-консультантов в салонах дилеров.

ПОГРУЖЕНИЕ В РОССИЮ

ВЕДУЩИЕ ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ ЗАЯВЛЯЮТ О СКОРОМ ЗАПУСКЕ В РОССИИ СОБСТВЕННЫХ СБОРОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ВЫПУСКУ ГРУЗОВИКОВ. НЕКОТОРЫЕ КОМПАНИИ, ВПРОЧЕМ, УЖЕ ИМЕЮТ СВОИ ЗАВОДЫ В РОССИИ. ВВГ ПРЕДЛАГАЕТ ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ.

МАКС СЕРГЕЕВ



РЫНОК НОВЫХ ИНОСТРАННЫХ HCV В РОССИИ В 2007 ГОДУ (%) ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».

VOLVO Производство грузовиков Volvo было организовано на предприятии «BTC-Зеленоград» в марте 2003 года. 66% «BTC-Зеленоград» принадлежит Volvo AB, 34% — АФК «Система». В настоящее время завод осуществляет сборку магистральных тягачей и самосвалов Volvo FM. Сейчас он полностью загрузил производственные мощности (до 500 грузовиков год). На подходе новое производство. Компания Volvo Trucks заключила инвестиционный договор с правительством Калужской области о строительстве завода по производству автомобилей в Калуге. Объем инвестиций составит 3,5 млрд руб. Соглашение было подписано в рамках XI Международного экономического форума в Санкт-Петербурге в 2006 году. Планируется, что завод будет собирать ежегодно около 15 тыс. грузовиков, из которых 10 тыс. — грузовики Volvo FH, FM, FL и FE, а еще 5 тыс. — грузовики Renault Premium и Kerax. Локализация на новом заводе составит около 20%, но в дальнейшем процент локализации планируется увеличить. Кроме того, намечается, что на заводе в Калуге после 2010 года будет производиться строительная техника, хотя окончательное решение по этому вопросу еще не принято.

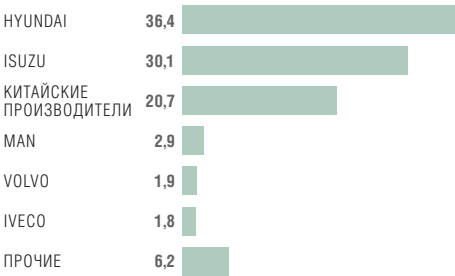
SOLLERS Компания Sollers (прежняя «Северсталь-авто») занимается продвижением автомобилей FIAT и Isuzu. Еще в декабре 2005 года компания «Северсталь-авто» подписала соглашение с FIAT Auto о производстве в России нескольких моделей FIAT. В 2007 году на ЗМА запущено производство многофункционального грузопассажирского автомобиля FIAT Doblo. Машина имеет стабильный спрос. Еще одним совместным проектом компаний является выпуск в России коммерческого автомобиля FIAT Ducato нескольких модификаций. Завод по производству автомобилей расположен на территории особой экономической зоны «Алабуга» (г. Елабуга, Республика Татарстан). Проектные производственные мощности нового предприятия составят около 75 тыс. автомобилей в год, значительная часть которых будет предназначена для поставок на экспортные рынки. Инвестиции в проект составят \$130 млн, планируемые объемы производства достигнут 75 тыс. шт. в год. В июле 2007 года компании ОАО «Север-



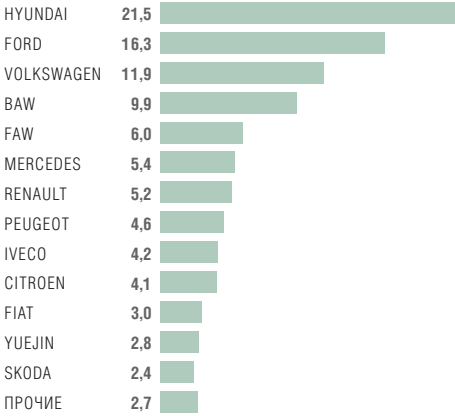
ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВИКОВ В РОССИИ ОКАЗЫВАЕТСЯ РАБОТОЙ ПО ПЛЕЧУ ВСЕ БОЛЬШЕМУ ЧИСЛУ КОМПАНИЙ

сталь-авто» и Isuzu Motor Co. подписали соглашение о создании в России совместного предприятия «Северсталь-авто-Исузу». В рамках соглашения в начале 2008 года на территории ОЭЗ «Алабуга» было запущено новое предприя-

тие по производству японских грузовиков грузоподъемностью от 1,5 до 25 тонн. Первым автомобилем, собранным в новом корпусе в ОЭЗ «Алабуга», стал грузовик NQR75P — новая модификация грузовика NQR71P грузоподъемностью 5,5 тонны с двигателем «Евро-3». До конца года производственная линейка должна расшириться до трех моделей. В течение ближайших четырех лет за-



РЫНОК КОММЕРЧЕСКИХ ГРУЗОВИКОВ В РОССИИ В 2007 ГОДУ (%) ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».



РЫНОК НОВЫХ ИНОСТРАННЫХ LCV В РОССИИ В 2007 ГОДУ (%) ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».

вод заработает на полную мощность, а это 50 тыс. грузовиков в год. Кстати, в 2007 году компания Isuzu продала в мире 180 тыс. автомобилей.

«САВЕКО» Еще один игрок на перспективу — нижегородская компания «Самолтор-НН».

Инвестиционный совет при губернаторе Нижегородской области 5 декабря 2007 года одобрил придание статуса приоритетного проекту строительства завода по производству коммерческих автомобилей Iveco, реализуемому российско-итальянским ООО «Савеко». Объем инвестиций в проект составит 2 млрд руб. Срок окупаемости — 57 месяцев. Бюджетная эффективность проекта на период действия инвестиционного соглашения составит 248 млн руб. ежегодно. По окончании действия инвестиционного соглашения она возрастет до 351 млн руб. Пуск предприятия в эксплуатацию намечен на первый квартал 2009 года. После запуска завода предприятие рассчитывает в 2010 году выйти на показатель 25 тыс. автомобилей в год. Около 70% производства составят автомобили максимальной разрешенной массой до 5 тонн, которые будут продаваться на территории России и стран СНГ под торговой маркой Iveco через коммерческие сети «Самолтор-НН» и Iveco. В 2007 году все комплектующие будут поставляться из Италии, а сборка будет производиться в Нижегородской области. В дальнейшем локализация производства будет доведена до 70%. Новый завод создаст в ре-

➤ РОСТ ТЯЖЕЛОВЕСОВ Рынок грузовых автомобилей в России в настоящий момент переживает период не только бурного роста, но и серьезной реструктуризации. На растущий рынок приходят ведущие мировые игроки и используют все имеющиеся в их арсенале инструменты, отработанные на высококонкурентных рынках, чтобы основательно на нем закрепиться. В прошлом году в России, по оценке аналитического агентства «Автостат», было продано 398 тыс. грузовых автомобилей (прирост на 20,4% по сравнению с

2006 годом). Ранее темпы роста были существенно ниже: в 2005 году, например, положительная динамика составила всего 5,2%. Наиболее объемен, как и прежде, сегмент легких коммерческих автомобилей: в 2007 году в России было продано почти 224 тыс. таких автомобилей, что составило 56% от общего объема рынка коммерческих машин. Продажи среднетоннажных грузовых автомобилей выросли по отношению к 2006 году на 17,5%, но доля рынка этих машин все равно сузилась до 11,2%. Причиной тому стала ситуация, сложившаяся на рынке перевозок,

где более быстрыми темпами рос частный сектор перевозчиков и малый бизнес, использующий в первую очередь легкие автомобили. Рекордными темпами продолжает расти в России сегмент новых тяжелых грузовых автомобилей. Прирост здесь составил 32,5%, а доля рынка увеличилась до 32%. Например, подразделение Ford Heavy Trucks, начав продажи лишь осенью 2007 года, уже продало свою первую тысячу грузовиков. Всего же в 2008 году Ford, по словам пресс-менеджера компании Екатерины Кулиненко, планирует про-

дать 2,2 тыс. грузовых автомобилей. Рост импорта подержанных иностранных автомобилей, напротив, приостановился. Таким образом, российские производители грузовых автомобилей в прошедшем году сумели отстоять уже 65% рынка. Преимущество довольно солидное, однако стоит помнить, что еще пять лет назад иностранцам принадлежало всего лишь 13% рынка. В 2007 году в России было произведено 287,9 тыс. (что на 15,8% больше показателей 2006 года). Основной объем — более 61% — машины грузоподъем-

гионе около 2,5 тыс. рабочих мест со средней зарплатой, втрое превышающей теперешнюю среднеобластную.

«ГУДВИЛ ХОЛДИНГ» Питерская компания, начавшая свой бизнес с продаж поддержанных «американцев», давно мечтала о собственном производстве. Она даже сертифицировала на российском рынке два тягача Freightliner (Columbia и Cowntny), но тогда на эту инициативу питерских бизнесменов наложило вето грузовое отде-

ление DaimlerChrysler (владелец марки Freghtliner), не жалвае конкуренции со своими моделями. Но питерцы не остановились на достигнутом, и 22 января состоялось открытие сборочного производства бескапотного тягача International 9800i. На арендованной в городе Пушкине площади в 14 826 кв. м «Гудвил Холдинг» организовал сборочное производство и складские помещения. Число сотрудников производства составит 22 человека на первом этапе. Запланированная мощность завода на первом эта-

пе 16–24 машины в месяц. Пока степень локализации очень низкая: комплекты в Россию будут поставляться из Бразилии — кабины и двигатель с местного завода Cummins («Евро-3»); из США — мосты, оси и другие детали с заводов International.

HOWO-ZIL Не достигнув успеха в продвижении своей продукции, ЗИЛ снова объявил о кооперации с китайским автопромом. Правда, это уже не первое заявление подоб-

ного рода: за последние три года в партнерах у ЗИЛа кого только не было. На этот раз выбрана компания Howo. Совместный проект подразумевает выпуск двух- и трехосных самосвалов (колесные формулы 4x2 и 6x4), а также трехосного шасси (6x4). В планах на 2008 год — 5 тыс. грузовиков, в перспективе увеличение производства до 25–30 тыс. в год (по словам руководства, реальные цифры зависят от многих факторов и сейчас о них говорить преждевременно). ■

➤ **«ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ В РОССИИ ОЧЕНЬ БОЛЬШОЙ»**

Российский рынок грузовых автомобилей — один из самых быстрорастущих и привлекательных для иностранных производителей тяжелой техники. Коммерческий директор компании «Скания-Россия» Андрей Чурсин и генеральный директор российского представительства Volvo Trucks Ларс Корнелиуссон рассказали Business Guide о том, как их компании планируют укреплять на нем свои позиции. BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете рынок грузовых автомобилей в России?

АНДРЕЙ ЧУРСИН: Ситуация на российском рынке грузовых автомобилей в целом (включая отечественных производителей — КамАЗ, МАЗ и т. п.), на мой взгляд, идет к тому, что где-то через год рост замедлится и может даже остановиться в связи с финансовым кризисом.

При этом доля иномарок будет продолжать расти, несмотря ни на что! Причины роста очевидны: цена на топливо растет — потребление у автомобилей европейских производителей меньше, чем отечественных; выгоднее иметь надежную технику, которая работает без простоев и ремонтов, кроме того, наши лизинговые программы дешевле и хорошо структурированы под различных клиентов.

ЛАРС КОРНЕЛИУССОН: Российский рынок — это на сегодняшний день самый бы-



АНДРЕЙ ЧУРСИН,
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
«СКАНИЯ-РОССИЯ»

строрастущий и один из наиболее перспективных рынков в мире. Уже один тот факт, что на нем присутствуют практически все мировые производители тяжелой техники, говорит сам за себя. Потенциал рынка коммерческой техники в России очень большой. Безусловно, конкуренция на нем будет все острее, но в ситуации, когда в силу разных причин спрос доминирует над предложением, всегда есть возможности для роста продаж. **BG:** На какой стадии находится реализация вашего проекта по строительству завода в России?

А. Ч.: Решение о строительстве завода принято руководством Scania окончательно и бесповоротно. Планируемая мощность завода составит 10 тыс. грузовых автомобилей в год при работе в одну смену. Сейчас идет поиск подходящего участка для строительства завода в России. В течение этого года, надеемся, определится место, и мы обязательно об этом сообщим.

Л. К.: Завод в Калуге, строительство которого началось в прошлом году, планируется открыть уже в январе следующего года. Через несколько месяцев начнется его возведение под крышу, что само по себе является знаковым моментом: стройка перешла своеобразный экватор. На заводе будет производиться 15 тыс. грузовых автомобилей в год — 10 тыс. марки Volvo и 5 тыс. Renault (является стопроцентной собственностью Volvo Group). В плановом режиме ведется набор персонала на будущий завод. Его численность достигнет 1 тыс. работников к моменту начала производства. Также мы ведем активные переговоры с российскими и иностранными кузовостроителями и поставщиками автокомпонентов по поводу организации производства в Калужской области. Что касается завода в Зеленограде, то в марте этого года он отметил пятилетие своей деятельности. В будущем, с введением в строй калужских мощностей, мы рассматриваем различные варианты



ЛАРС КОРНЕЛИУССОН,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
VOLVO TRUCKS В РОССИИ

дальнейшей судьбы завода «BTC-Зеленоград». В частности, возможно, что на его площадях разместится учебный центр Volvo для механиков и водителей.

BG: Как вы оцениваете перспективы компании на рынке России?

А. Ч.: Scania уже седьмой год является лидером по поставкам новых автомобилей на российском рынке среди европейских производителей тяжелых грузовиков, и в будущем мы видим себя одним из лидеров рынка. Конкретных планов быть на таком-то месте или занять столько-то процентов

рынка у нас нет, это не самоцель. Наша задача — это сбалансированный рост из года в год. Причем рост во всех направлениях — как продаж техники (грузовые автомобили, автобусы, двигатели), так и сервиса высокого качества, доступного на всей территории России. Большое внимание мы уделяем развитию дилерской и сервисной сети. Для нас главное — качество и надежность дилеров, а не их количество.

Л. К.: В условиях растущей российской экономики Volvo планирует укреплять свои позиции на рынке тяжелой техники. Последние четыре года были для нас очень успешными: мы ежегодно за этот период удваивали свои продажи. Рынок еще далек от точки насыщения, поэтому мы рассчитываем на хороший показатель продаж грузовой техники Volvo в 2008 году. Я предпочел бы не давать никаких прогнозов. Цифры скажут сами за себя.

Техника Volvo покупается благодаря качеству и надежности и обладает к тому же высокой остаточной стоимостью при последующей продаже. Наш клиент — человек с высокими запросами, которые мы обязаны оправдать. Именно поэтому у нас крупнейшая сеть сервисных станций и офисов продаж Volvo. В этом году наш региональный склад запчастей переходит на работу шесть дней в неделю, что сделает снабжение наших СТО еще оперативнее.



Одна команда, одна цель.

IVECO
www.iveco.ru

Iveco и Ferrari объединяет общая философия бизнеса и четкая цель: быть мировым лидером на дороге. Являясь частью крупной международной группы, компания Iveco поставляет команде Formula 1 Scuderia Ferrari полный спектр коммерческих автомобилей. Это партнерство нацелено на непрерывную исследовательскую деятельность и создание передовых технологических разработок мирового уровня.

**Iveco и Ferrari.
За руль — с гордостью.**

ДИЛЕРСКАЯ СЕТЬ:

МОСКВА АВТ МОТОРС (985) 998-81-95 (495) 755-57-12 СОВИНТЕРАВТОСЕРВИС (495) 411-54-33
СТАНДАРД ТРАК СЕРВИСИЗ (495) 430-78-48 ТПК ИНФО (495) 787-07-63 **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**
ИВ-ПАРНАС (812) 777-77-15 ПИТЕРТРАКЦЕНТР (812) 603-23-33 ИВ-СЕРВИС (812) 380-41-18
КАЛИНИНГРАД ЕВРО ТЕХНИК (4012) 732-127 **КРАСНОДАР** АВТ МОТОРС (861) 234-26-74
КАЗАНЬ АВТОТРАК (843) 267-61-61 **НИЖНИЙ НОВГОРОД** ПОЛИТРАКСЕРВИС (831) 221-33-68
САМОТЛОР-НН (831) 297-92-07 **ПЕРМЬ** ИТЕРО МОТОРС (342) 215-44-44 **НОВОСИБИРСК**
ТРАНСПОРТ LCV (833) 215-09-60 **САМАРА** МИР ТРАНСПОРТА (846) 224-01-95 **ЕКАТЕРИНБУРГ**
АВТОТЕХТРЕЙД (343) 268-38-39 **МИАСС** ИВЕКО-УРАЛАЗ (3513) 24-09-77 **ЧЕЛЯБИНСК** ДЖЕМИР-ИВ (351)
269-91-49 **ОМСК** АСМ ГРУПП (3812) 22-68-25 **АЗЕРБАЙДЖАН БАКУ** AZERIV (994 12) 497-46-94
АРМЕНИЯ ЕРЕВАН ИВТРАНС (374 10) 51-22-30 **БЕЛАРУСЬ МИНСК** МАРИ (375 17) 507-62-02 **БЕЛАРУСЬ**
ГОМЕЛЬ МАРИ (375 232) 54-10-35 **ГРУЗИЯ ТБИЛИСИ** ОМЕГА2 (995 32) 53-08-54 **КАЗАХСТАН**
АЛМАТЫ CBC-TRANS (7-727) 25-05-887

реклама **товар сертифицирован**

ГРУЗНЫЕ ДЕНЬГИ

В ОТЛИЧИЕ ОТ РЫНКА МНОГИХ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН, ГДЕ СДЕЛКИ С КОММЕРЧЕСКИМИ АВТОМОБИЛЯМИ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ НА ОСНОВЕ ОПЕРАТИВНОГО ЛИЗИНГА, В РОССИИ ДО СИХ ПОР БОЛЕЕ ПОПУЛЯРЕН ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ. НО В БУДУЩЕМ СИТУАЦИЯ МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬСЯ.

АЛЕКСЕЙ ГУДКОВ

В 2007 году спрос на лизинг грузовых автомобилей и спец-техники увеличился на 10%. Всего же за последние шесть лет востребованность этой услуги выросла более чем в шесть раз. И по мнению большинства компаний-лизингодателей, спрос мог быть еще выше. В России на сегодняшний день около 95% сделок приходится на так называемый финансовый лизинг. Этот вид лизинга напоминает обычный кредит. Он характеризуется полной или почти полной амортизацией предмета лизинга за срок договора и дальнейшим переходом техники в собственность клиента после выкупа автомобиля разовым платежом. А вот оперативный лизинг, наиболее популярный в Европе, больше похож на аренду. Он подразумевает возврат техники лизингодателю по истечении определенного срока в обмен на новую. Таким образом, компания все время пользуется новой техникой, а ее обслуживанием, страхованием и другими организационными вопросами занимается фирма-лизингодатель, потому что техника состоит на ее балансе. Есть у данного вида лизинга и недостатки.

Оперативный лизинг предполагает большее число участников: помимо продавца, лизингодателя и лизингополучателя еще должен присутствовать покупатель предмета лизинга. Им, конечно, вполне может являться и продавец, согласный выкупить оборудование по истечении срока договора оперативного лизинга, но за заранее оговоренную сумму. И вот договориться о том, какова будет эта сумма, оказывается, очень непросто. У компании, которая готова подписать договор на покупку техники по истечении срока договора, существует своя сетка дисконта, учитывающая годовой пробег, строгое проведение ТО и т. п. И она далеко не всегда совпадает с расчетами лизинговой компании и ситуацией на рынке по стоимости техники, — разъясняет Андрей Леляков менеджер управления лизинговых операций компании «Ренессанс-Лизинг».

Вследствие этого услуга становится дороже, чем финансовый лизинг. Но есть и еще одна проблема — психологическая, ведь платя несколько лет за машину, ты в итоге ею владеть не будешь. Но как считают многие, через некоторое время этот вид лизинга начнет наращивать обороты.

Будет спрос — будут и более выгодные предложения. «У нас только зарождается культура оперативного лизинга. Пока он востребован при организации корпоративных парков и касается в основном машин бизнес-класса. Но постепенно этот вид лизинга приобретает популярность и у пользователей грузовой техники. Думаю, уже в ближайшие годы на рынке оперативного лизинга начнется серьезная борьба за клиента», — считает Вадим Эрудь, ведущий менеджер компании «Руслизинг».

Несколько иное мнение у Андрея Лелякова: «Несомненно, оперативный лизинг в нашей стране развиваться будет, но основными клиентами станут представительства западных компаний, которым такая форма сотрудничества знакома, или, например, крупные российские фирмы, которые будут приобретать по таким схемам либо легкие автомобили, либо технику, не связанную с их основными направлениями деятельности».

Менеджер крупной московской строительной фирмы Сергей Видулов считает, что оперативный лизинг в будущем может стать основным и для компаний, занимающихся строительством.

В 2007 ГОДУ ПРОЦЕНТНОЕ СООТНОШЕНИЕ МЕЖДУ ИМПОРТНОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТЕХНИКОЙ, ПРИОБРЕТЕННОЙ В ЛИЗИНГ, СОСТАВИЛО ПРИБЛИЗИТЕЛЬНО 68% К 32%



Сегодня, в период активного строительства, наблюдается очень жесткая конкуренция среди компаний-застройщиков. В победителях окажется тот, кто сможет предоставить максимально качественные услуги. А этого можно достичь, только обладая качественной и, что немаловажно, новой техникой. И лучше оперативного лизинга здесь не найти. Если и правда оперативный лизинг интересен строительным компаниям, то будущее у него большое. Дело в том, что спрос на строительную технику растет просто невероятными темпами. По оценкам специалистов, в

прошлом году сегмент лизинга подобной техники вырос более чем на 120%. В текущем году эксперты прогнозируют как минимум удвоение рынка.

ИНОСТРАНЦЫ НАСТУПАЮТ Кроме того, тенденция последних лет — увеличение доли зарубежной техники, взятой в лизинг. А это тоже способствует росту спроса на оперативный лизинг.

«Европейская техника отличается высоким качеством и надежностью, качественным гарантийным и сервисным обслуживанием, а значит, через один, два или даже три года в случае необходимости лизингодатель сможет продать ее с наименьшими для себя потерями, а значит, и условия, на которых лизингодатель будет готов заключать договоры, будут наиболее выгодными для клиента, максимальный срок и минимальный аванс по сделке», — отмечает Андрей Леляков.

Но пока речь идет в основном о финансовом лизинге. В 2007 году процентное соотношение между импортной и отечественной техникой, приобретенной в лизинг, составило приблизительно 68% к 32%. Конечно, более доступная российская техника и раньше бралась в лизинг гораздо меньше, но еще пару лет назад на нее приходилась почти половина всех сделок.

«Зарубежные компании создали огромную высококачественную сервисную сеть по всей России. Поэтому теперь проблемы с обслуживанием иностранных грузовиков нет, а именно наличие сервисных сетей было главным козырем российских фирм еще несколько лет назад. Таким образом, теперь все преимущество за зарубежными компаниями, особенно с точки зрения лизинга», — констатирует Вадим Эрудь.

На первый взгляд условия лизинга у российских и зарубежных компаний-лизингодателей едины — договор до пяти лет (в редких случаях до семи), авансовый платеж от 20%, возможность оформления и включения в ежемесячные платежи страховки. Однако на деле выясняется, что выгоднее приобретать именно технику иностранного производства. В целом, конечно, все компании заявляют, что у них индивидуальный подход к каждому клиенту. Но это не совсем так. При покупке в лизинг европейской, американской или японской техники российские компании гарантированно могут рассчитывать на срок лизинга до пяти лет и первоначальный аванс от 10%. А вот отечественные грузовики приобретаются на других условиях. Это могут быть те же пять лет, но с авансом 25–30% или с 15–20% и с договором на три года. Впрочем, это общее правило. Каждая лизинговая компания, разумеется, может делать из него исключения. По словам заместителя генерального директора по продажам ЛК КамАЗ Олега Ершова, клиенту в зависимости от

Крупнейшие лизингодатели автобусов в 2007 году		
№	Лизинговая компания	Новый бизнес, \$ млн
1	ГК «ЛИЗИНГ-ТРЕЙД»	104,663
2	ОАО «ВТБ-ЛИЗИНГ»	90,562
3	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	74,511
4	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ КАМАЗ	58,659
5	«ЯРКАМП ЛИЗИНГ»	41,111
6	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	28,112
7	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	21,983
8	EUROPLAN	19,455
9	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	18,314
10	«ИНDEPENDENT ЛИЗИНГ»	17,466
11	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	17,188
12	«РУСАВТОЛИЗИНГ»	10,286
13	ГК «СКАНИЯ ЛИЗИНГ»	8,665
14	ООО «МАН ФАЙНЭНШИАЛ СЕРВИСЕС»	7,985
15	«РАЙФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	6,991
16	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	6,015
17	ГК «НОМОС ЛИЗИНГ»	5,638
18	ГК «АС ФИНАНС»	5,350
19	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	4,687
20	ООО «КОМИНКОРЛИЗИНГ»	4,406
21	ООО «КРК ЛИЗИНГ»	3,790
22	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД»	3,580
23	ГК «АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	3,338
24	«КАРКАДЕ»	3,252
25	«СТОУН ХХ1»	2,846
26	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	2,807

по данным профессора высшей школы экономики Виктора Газмана

Крупнейшие лизингодатели микроавтобусов в 2007 году		
№	Лизинговая компания	Новый бизнес, \$ млн
1	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	27,540
2	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	9,550
3	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	6,766
4	«КАРКАДЕ»	4,099
5	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ»	3,872
6	«СТОУН ХХ1»	2,599
7	«ЭКСТРОЛИЗИНГ»	1,816
8	«ЭКОНОМЛИЗИНГ»	1,281
9	ООО «КРК ЛИЗИНГ»	1,208
10	«ОПЦИОН-ТМ»	1,120

по данным профессора высшей школы экономики Виктора Газмана



Крупнейшие лизингодатели грузового автотранспорта в 2007 году		
№	Лизинговая компания	Новый бизнес, \$ млн
1	ГК «Скания Лизинг»	380,115
2	«Вольво Финанс Сервис Восток»	288,545
3	Лизинговая компания КАМАЗ	280,616
4	Лизинговая компания «УралСиб»	234,460
5	EUROPLAN	226,960
6	ГК «НОМОС Лизинг»	188,605
7	«Транскредитлизинг»	180,142
8	«Элемент Лизинг»	165,069
9	«РАЙФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	124,961
10	«ЛИЗИНГ ПРОМХОЛД»	113,834
11	Лизинговая компания «Свое Дело»	112,544
12	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	94,478
13	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	85,981
14	«КАРКАДЕ»	83,575
15	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	70,630
16	«МАН ФАЙНЕНШИАЛ СЕРВИСЕС»	67,138
17	«СТОУН ХХI»	65,352
18	«ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ»	49,360
19	«ГРУЗОМОБИЛЬ ЛИЗИНГ»	49,030
20	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»	46,785
21	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	44,331
22	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	41,917
23	ARVAL	41,402
24	«СТОЛИЧНЫЙ ЛИЗИНГ»	41,119
25	«ЭНЕРГОЛИЗИНГ»	38,937
26	ООО «КРК-ЛИЗИНГ»	32,214
27	ООО «ФБ ЛИЗИНГ»	31,486
28	ГК «АЛЬЯНСРЕГИОНАЛИЗИНГ»	30,907
29	«ИНDEPENDENT ЛИЗИНГ»	30,433
30	«ГЛАВЛИЗИНГ»	28,567
31	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	28,500
32	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	26,343
33	ГК «РТК-ЛИЗИНГ»	23,462
34	ЮГОРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	23,248
35	ФК «БАЛТИНВЕСТ»	22,550
36	ЗАО «ШРЕИ ЛИЗИНГ»	22,209
37	«ЭКСТРОЛИЗИНГ»	21,055
38	ООО «РЕСОТРАСТ»	20,767
39	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»	20,367
40	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	20,099
41	«ЛИЗИНГ-М»	20,081
42	«ВЕСТЛИЗИНГ-М»	19,764
43	ГК «МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ» И «ИНКО-АМД»	19,154
44	ООО «ТРАНСЛИЗИНГ»	17,990
45	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ОБЪЕДИНЕННЫЙ ЛИЗИНГ»	15,880
46	«ММБ-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	14,771
47	ГК «СТОЛИЦА» (МОСКВА)	14,617
48	ПОВОЛЖСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	14,080
49	«ЯРКАМП ЛИЗИНГ»	13,323
50	«ХАНСА ЛИЗИНГ»	12,875
51	«КАПИТАЛ РЕСУРС»	12,416
52	«РМБ-ЛИЗИНГ»	12,395
53	«ОПЦИОН-ТМ»	12,290
54	«ТЕХНОСПЕЦСТАЛЬ-ЛИЗИНГ»	11,861
55	«РЕСО-ЛИЗИНГ»	9,918
56	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ»	9,904
57	ОРЕНБУРГАЗПРОМЛИЗИНГ	9,835
58	«ПРЕМЬЕР-ЛИЗИНГ» (МОСКВА)	9,073
59	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	8,891
60	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	8,878
61	ООО «ЭКСПО-ЛИЗИНГ»	8,812
62	ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛК «ЦЕНТР-КАПИТАЛ»	8,802
63	МОСКОВСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	8,349
64	ГК «ЛИЗИНГ-ТРЕЙД»	8,060
65	ООО «ВСП-ЛИЗИНГ»	8,044
66	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ТВЕРЬ)	8,042
67	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ПРОЕКТ РОСТА»	7,910
68	«ВТБ-ЛИЗИНГ»	7,901
69	«РОСПРОКАТ ЛИЗИНГ»	7,523
70	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ»	7,375
71	«СМАРТ ГОЛД»	7,327
72	ЛК «ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»	7,292
73	«ИНВЕСТ-СВЯЗЬ-ХОЛДИНГ»	7,122
74	ВЕКСЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР	6,879
75	ЗАПАДНО-СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	6,646
76	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	6,555
77	«АЛЕНИР»	6,534
78	ПРОМЫШЛЕННАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ	6,408
79	ГК «РФЦ-ЛИЗИНГ»	6,247
80	ООО «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	6,218

Крупнейшие лизингодатели легковых автомобилей в 2007 году		
№	Лизинговая компания	Новый бизнес, \$ млн
1	EUROPLAN	321,442
2	«КАРКАДЕ»	255,103
3	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «УРАЛСИБ»	116,682
4	ООО «ФБ ЛИЗИНГ»	59,809
5	ГК «НОМОС ЛИЗИНГ»	59,440
6	РУССКО-ГЕРМАНСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	52,457
7	«ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ»	50,798
8	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	43,609
9	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	43,273
10	«СТОУН ХХ»	41,910
11	ООО «КРК ЛИЗИНГ»	38,537
12	«ГЛОБУС-ЛИЗИНГ»	38,175
13	«ЛОКАТ ЛИЗИНГ РУССИЯ»	35,744
14	«РАЙФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»	33,714
15	«ЭКСТРОЛИЗИНГ»	33,463
16	«АТЛАНТ-М ЛИЗИНГ»	27,043
17	«БИЗНЕС КАР ЛИЗИНГ»	21,113
18	ЦЕНТР ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА	17,543
19	ФК «БАЛТИНВЕСТ»	16,427
20	СИБИРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	16,385
21	ООО «РМБ-ЛИЗИНГ»	15,652
22	ГК «РТК-ЛИЗИНГ»	15,217
23	«ЛИЗИНГПРОМХОЛД»	14,796
24	«ХАНСА ЛИЗИНГ»	14,067
25	«ЛИЗИНГ-М»	13,084
26	«ТРАНСПОРТ ЛИЗ»	12,740
27	«ПРОГРЕСС-НЕВА ЛИЗИНГ»	11,885
28	ОБЪЕДИНЕННАЯ ЛК «ЦЕНТР-КАПИТАЛ»	11,628
29	ООО «РЕСО-ЛИЗИНГ»	11,422
30	ПОВОЛЖСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	10,972
31	ООО «РБ ЛИЗИНГ»	10,565
32	ГК «СТОЛИЦА»	10,283
33	ЗАО «ММБ-ЛИЗИНГ»	10,198
34	«ИНDEPENDENT ЛИЗИНГ»	10,083
35	«АВАНГАРД-ЛИЗИНГ»	9,991
36	ГК «МУНИЦИПАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ» И «ИНКО-АМД»	9,470
37	«ДЕЛЬТАЛИЗИНГ»	9,283
38	ОАО «ВТБ-ЛИЗИНГ»	8,271
39	«ПРЕМЬЕР-ЛИЗИНГ»	8,035
40	«ФИНСТРОЙЛИЗИНГ»	7,885
41	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «МЕДВЕДЬ»	6,887
42	ГК «АБСОЛЮТ-ЛИЗИНГ»	6,702
43	«АЛЕНИР» (МОСКВА)	6,399
44	«ТРАНСКРЕДИТЛИЗИНГ»	6,298
45	«ЛИЗИНГ-МАКСИМУМ»	5,890
46	«ЭНЕРГОЛИЗИНГ»	5,858
47	МОСКОВСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	5,361
48	ЛК «ГРУППА ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»	4,926
49	ПЕТЕРБУРГСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	4,804
50	ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ КАМАЗ	4,694
51	ГК «ЗЕСТ»	4,518
52	«ВОЛГОПРОМЛИЗИНГ»	4,315
53	«СМАРТ ГОЛД»	4,162
54	«ТРАНСЛИЗИНГ» (ЧЕЛЯБИНСК)	4,031
55	ЮГОРСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3,791
56	«РОСПРОКАТ ЛИЗИНГ»	3,735
57	«МЕТАЛЛИНВЕСТ ЛИЗИНГ»	3,636
58	ГК «АЛЬЯНСРЕГИОНЛИЗИНГ»	3,622
59	АССОЦИАЦИЯ «ЯРФИНВЕСТ»	3,620
60	ООО «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	3,515
61	ГК «ЛИЗИНГ-ТРЕЙД»	3,501
62	ГК «РФЦ-ЛИЗИНГ»	3,496
63	ГК «СЕВЕРНАЯ ВЕНЕЦИЯ»	3,492
64	«КАТЕРПИЛЛАР ФАЙНЭНШЛ»	3,008
65	ПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ПЕРМЬ)	3,001
66	«ОПЦИОН-ТМ»	2,943
67	ПРИВОЛЖСКАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	2,920
68	ОАО «БЕЛФИН»	2,886
69	«СТОЛИЧНЫЙ ЛИЗИНГ»	2,856
70	ЗАО «ПЛ ЛИЗИНГ»	2,844
71	ПРОМЫШЛЕННАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ	2,835
72	ЛК «ПЕРМСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ АЛЬЯНС»	2,735
73	ПЕРВАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ (ТВЕРЬ)	2,704
74	ОАО «ГЛАВЛИЗИНГ»	2,552
75	ООО «ВСП-ЛИЗИНГ»	2,452
76	ООО «ЭКСПО-ЛИЗИНГ»	2,325
77	«ИНВЕСТ-СВЯЗЬ-ХОЛДИНГ»	2,264
78	«ГРУЗОМОБИЛЬ ЛИЗИНГ»	2,238
79	«ВЕТПРИМ»	2,108
80	ООО «РЕСОТРАСТ»	2,036

принадлежности к среднему или малому бизнесу предоставляется возможность выбрать вариант авансовых выплат — от 20 до 50%. Платежи тоже могут быть разными — убывающими или равномерными. Для минимизации процента удорожания компания может выбрать убывающий платеж. Если же компании трудно одновременно выделить большие средства из оборота, то предпочтительнее равномерный платеж, который наиболее удобен для клиентов малого бизнеса.

На похожих условиях можно приобрести в лизинг поддержанную технику зарубежного производства. Хотя и здесь есть свои нюансы. Даже поддержанная европейская техника качественнее российской, но в этом случае важно, где она эксплуатировалась и в каких условиях.

«Я бы не стал жестко ограничивать ставки по лизингу на поддержанную технику. Условия финансирования зависят от многих факторов. От вида имущества, его ликвидности, года выпуска техники и ее фактического износа. И здесь уже не играет роли, европейская эта машина или российская. Должна проводиться экспертиза, и по ее результатам будут предложены условия», — говорит Петр Ванюков, директор региональных продаж компании «Главлизинг».

ОПАСНОСТЬ С ВОСТОКА

Но не все гладко и с зарубежной техникой. Еще одна тенденция прошлого года — увеличение числа контрактов по лизингу на китайские машины. По итогам 2007 года из всех реализованных по лизингу зарубежных коммерческих автомобилей 25% — китайские. Чем это обусловлено? Причин несколько. Во-первых, сдают позиции российские компании. По качеству их продукция не намного превосходит китайскую, а зачастую и уступает ей. Кроме того, наши компании не могут предложить такого широкого ассортимента, как фирмы из КНР. Во-вторых, отбирают китайские производители и долю у западных компаний. Дело в том, что сейчас и европейские, и американские, и японские фирмы просто не справляются с потоком заказов из России. Китайцы же готовы доставить свою продукцию в минимальные сроки и по весьма доступным ценам. Конечно, сравнивать качество западной техники и китайской не приходится. Но если учесть, с какой скоростью китайцы совершенствуют свою продукцию, можно быть уверенными, что и процент

делок по технике из Китая будет расти бурными темпами. Пока же лизинговые компании с опаской относятся к китайской продукции. Конечно, купить в лизинг грузовики или спецтехнику из КНР можно практически в любой компании, но условия будут особыми. Так, при покупке техники из Китая стоит рассчитывать на аванс в лучшем случае 25%, а скорее всего, все 30%. К тому же срок договора меньше — от двух до трех лет, не более.

«Если про надежность и срок службы отечественных машин в нашей стране известно довольно хорошо и все, то про китайскую технику пока мало кто и что знает. А поэтому и доверие к ней как у клиентов, так и у лизинговых компаний пока ниже, чем к отечественным машинам. А значит, и условия по лизингу пока наименее привлекательные», — объясняет ситуацию Андрей Леляков.

ПЕРСПЕКТИВЫ Однако будущее у китайской техники на российском рынке, безусловно, есть. В 2008 году аналитики прогнозируют примерно такой же рост рынка лизинга коммерческой техники, как и в прошлом. В частности, за счет начала реализации программы подготовки к Олимпиаде-2014 в Сочи. И вот здесь возникает вопрос: какую технику приобрести в лизинг?

«Срок поставки самой востребованной европейской техники уже сейчас достигает нескольких месяцев, даже несмотря на то что поставщики учли опыт прошлого года и увеличили объемы поставок. С отечественными машинами пока таких проблем нет, но и на эту технику в сезон, скорее всего, будут очереди, особенно на „МАЗы“, „Уралы“ и краны на автомобильном шасси. И вот тут наверняка будут выглядеть поставщики китайской техники с их сроками поставки. Некоторым фирмам, скорее всего, придется остановить свой выбор именно на них. А там, может, к следующему сезону, уже имея опыт эксплуатации и обслуживания этих машин, будут выбирать их сознательно. Именно так, например, сейчас складывается ситуация с поставками башенных кранов», — говорит Андрей Леляков.

В общем, чтобы противостоять нашествию китайской техники, зарубежные компании должны уделять больше внимания России, а российские — кардинально улучшать качество своей продукции. Иначе китайская экспансия неизбежна и обратной дороги уже не будет. ■

твоя лизинговая компания

CARCADE Лизинг – крупнейшая ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩАЯСЯ НА РОЗНИЧНОМ ЛИЗИНГЕ АВТОМОБИЛЕЙ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.

- **ГОД ОСНОВАНИЯ:** 1996.
- **ФОРМА СОБСТВЕННОСТИ:** Общество с ограниченной ответственностью.
- **УЧРЕДИТЕЛЬ:** Европейский холдинг Getin Holding S.A.
Капитализация Getin Holding S.A – более 4 млрд долларов США.
- **РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА:**
100% иностранный капитал; согласно данным мая 2007 года.
Уставной капитал – 739 млн руб.
- **ФИЛИАЛЬНАЯ СЕТЬ:** 38 представительств в 33 крупнейших городах РФ.

НАША МИССИЯ

Используя опыт и инновации, мы делаем услугу лизинга качественнее и доступнее, стремясь превосходить Ваши ожидания.

Мы верим, что успех зависит от долгосрочных и взаимовыгодных отношений, поэтому создаем атмосферу доверия и искренности.

Каждый клиент для нас уникален, а сотрудник талантлив.

НАШИ ЦЕННОСТИ

- Инновационность • Честность • Вовлеченность
- Самосовершенствование • Клиентоориентированность
- Целеустремленность • Ответственность

www.carcade.com

109004, г. Москва, ул. Станиславского, д. 21, стр. 1,
тел./факс: +7 495 933 88 16

Реклама

АВТОМОБИЛЬ НА ВЫДАНИЕ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ УСТАНОВЛИВАТЬ РЕКОРДЫ НЕ ТОЛЬКО ПО ПРОДАЖАМ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, НО ТАКЖЕ ПО ЧИСЛУ И СТОИМОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК, ПРЕДМЕТОМ КОТОРЫХ ЯВЛЯЮТСЯ РАЗЛИЧНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА. ЗА ПЯТЬ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ПРИРОСТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПО ДОГОВОРАМ ЛИЗИНГА В ЭТОЙ СФЕРЕ СОСТАВИЛ 81,7%. ИСТОЧНИКИ ЭТИХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРОАНАЛИЗИРОВАЛ ПРОФЕССОР ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК ВИКТОР ГАЗМАН.

Наше десятое ежегодное обследование лизингового рынка России определило стоимость новых договоров лизинга в \$32,85 млрд. Причем на лизинг автотранспорта пришлось 23%, то есть \$7,5 млрд, а среднегодовые приросты за пять лет составляли здесь 81,7%. Наиболее быстро — на 113,1% — вырос за год лизинг грузовиков, а легковых автомобилей — на 76,5%.

На рынке автолизинга применяется до 30 лизинговых продуктов и программ. В целом автолизинг делится на два основных вида — финансовый, в том числе по программам «Стандарт», «Стандарт-автолизинг», «Бизнес-авто», и оперативный, который позволяет пользоваться автомобилем ровно столько, сколько нужно, и не обременять себя заботами о ремонте. Однако, будучи популярным на Западе, он еще не получил у нас должного развития из-за ограничений по применению ускоренной амортизации. Требуется усложнять схемы проведения сделок.

Клиенты все чаще отдают предпочтение такому партнерству с лизингодателями, в процессе которого имеют возможность ощутить культуру и качество обслуживания. «Глобус-Лизинг», лизинговая компания КамАЗ в рамках продукта «Полнооперационный лизинг» удовлетворяют потребности клиентов в текущем и капитальном ремонте, выезде специалистов к месту нахождения техники, сервисном обслуживании по нормам производителя, оперативной доставке запчастей, возможности транспортировки ав-

томобилей в регионы, подменном автомобиле на период ремонта и сервисного обслуживания и т. д.

«Глобус-Лизинг» развил взаимодействие с клиентами посредством продукта F.O.R.A. (лизинг корпоративного транспорта с внешним управлением парком). Шестилетнее сотрудничество с компанией «Дирил Кэдбери» по лизингу сотен автомобилей Ford Focus и VW обеспечило успешность проекта. В 2008 году «Глобус-Лизинг» выиграл тендер на 160 автомобилей для «Дирил Кэдбери», сумев предложить лизингополучателю лучшие по сравнению с двумя конкурентами условия, предоставив набор дополнительных опций.

Лизинг автопарков позволяет сокращать стоимость услуги, экономить на расходах по страхованию, так как страхование большого автопарка по каско не всегда экономически выгодно. Дело в том, что если страхуется парк более чем из 100 автомобилей, то сумма страховки может достигать или превышать расходы на ремонт, которые из года в год несет предприятие. При наличии статистики ДТП и поломок автотранспортных средств предприятие может сформировать ремонтный (страховой) фонд в размере 1–2% машин, и лизинговая компания не станет понуждать клиента к страхованию.

Разновидность полного автолизинга — программа Full-Life-Cost с системой абонентского обслуживания, в которую включается круглосуточная помощь на российских и зарубежных дорогах, эвакуация при поломке или страховом случае («Премьер-Лизинг»). Активно используемый в меж-

дународной и отечественной практике продукт Trade Inn предусматривает, что в конце срока договора лизинга стоимость старого автомобиля идет в зачет аванса для покупки новой машины («Интерлизинг», лизинговая компания КамАЗ, «ФБ-Лизинг»). Продукт «Обратный выкуп» («Медведь», «Элемент Лизинг», «Интерлизинг») позволяет менять автомобиль каждые один-два года. Лизингополучатель может раньше, чем истечет срок договора, вернуть машину лизингодателю по остаточной стоимости, а лизинговая компания имеет право продать автомобиль с дисконтом поставщику, взамен получив для клиента новый.

Интересна перспектива продукта Б.О.Ф.С. («без оценки финансового состояния клиента»), разработанного «Каркаде», а также программы «50/50», «Легкий лизинг», обеспечивающие клиентам сокращение выплаты процентов и длительный срок договора с ежемесячными необременительными лизинговыми платежами. Популярны программы «Беспроцентный лизинг» и «Лизинг с низким процентом», «Авто 0%» («Каркаде», «Элемент Лизинг», «ПЛ-Лизинг»), по которым сумма лизинговых платежей равна стоимости автомобиля в салоне или делается из расчета 1–3% годовых. Лизингодатели предлагают клиентам десятки видов иномарок, которые можно получить в лизинг, с учетом скидок, предоставляемых дилерами. Самостоятельное распределение клиентом выплат на выбранный срок предусмотрено программами Europlan, «Экстрोलизинг», «Стоун XXI», «Каркаде». В рамках программ «Экспресс-автоли-

зинг», «Комтранс-Экспресс», «Элемент экспресс», «Ускорение», «24 часа» лизингодатели акцентируют внимание на скорости принятия решений по заключению договоров («Глобус-Лизинг», Europlan, «РМБ-Лизинг», «НОМОС-Лизинг», «Главлизинг», «Стоун XXI», лизинговая компания «Уралсиб», «Атлант-М Лизинг», «Интерлизинг», «Смарт Голд», «Элемент Лизинг»). Для реализации этих программ внедряются скоринговые модели оценки финансового риска лизингодателя.

Привлекательны программы лизинга с учетом персонализации коммерческого автотранспорта. В «Глобус-Лизинге» применяется программа «Кадровый автомобиль», которая предлагается как оригинальная разновидность потребительского кредита для сотрудников компаний. Другая программа для руководителей компании позволяет без лишней стоимости и временных затрат произвести замену автомобиля на другую модель или марку в течение определенного срока. При этом право выбора модели автомобиля, дополнительного оборудования, опций, запчастей может быть по поручению пользователя закреплено за лизинговой компанией. Была запущена программа VIP-Leasing. Europlan внедрил программы «Комфортный и безопасный представительский автомобиль для руководителя», «Надежный и быстрый автомобиль для начальника отдела продаж», «Недорогая и юркая рабочая лошадка для курьера», а «НОМОС-Лизинг» использует программу «Персонал авто». ■

ПОДРОСТКОВЫЙ ПЕРИОД

Рынок лизинга коммерческого автотранспорта в России растет ежегодно в среднем на 30%. О дальнейших перспективах рынка и факторах, сдерживающих его развитие, Business Guide рассказали финансовый директор компании «Каркаде» АЛЕКСЕЙ СМЕРНОВ, руководитель отдела лизинга автотранспорта «Райффайзен-Лизинг» ЕГОР ЖУРАВЛЕВ и директор по развитию бизнеса лизинговой компании Europlan АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВ.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете перспективы лизинга коммерческого транспорта в России?

АЛЕКСЕЙ СМЕРНОВ: Рынок коммерческого транспорта в России будет активно развиваться. Такой прогноз обусловлен ростом потребности в транспортных услугах. Спрос на коммерческий транспорт увеличивается за счет жилого, транспортного и промышленного строительства, перевозок в розничном секторе, развития сельского хозяйства. Так, рынок жилищного строительства в 2007 году вырос на 22,4%, рынок транспортного строительства — на 40%, промышленное производство увеличилось на 6,3%, сельскохозяйственное производство — на 2,5%. Для лизинга коммерческого автотранспорта будут характерны все те тренды, которые свойственны рынку лизинга в целом. Будут продолжаться смягчаться условия предоставления финансовой аренды — снижаться размеры авансовых платежей, увеличиваться сроки договоров и др.

ЕГОР ЖУРАВЛЕВ: Перспективы самые радужные. Ежегодный прирост рынка составляет не менее 30%. При этом доля зарубеж-

ной техники в общем объеме планомерно увеличивается, хотя по-прежнему очень незначительна. Учитывая желание правительства РФ активно развивать транспортную инфраструктуру, которое подкреплено конкретными действиями в виде внедрения целевой программы по расширению и улучшению качества автомобильных дорог, есть уверенность в том, что темпы роста в ближайшие три-пять лет как минимум сохранятся на прежнем уровне. В этой связи основными рыночными тенденциями являются дальнейшее увеличение доли автомобилей импортного производства в общем объеме продаж и ужесточение конкуренции в сфере лизинговых услуг.

АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВ: Лизинг коммерческого транспорта, как и весь автолизинговый рынок, ждут очень впечатляющие перспективы. Объем потребностей в финансировании приобретения транспорта чрезвычайно велик. При этом данный бизнес остается наиболее рыночным и информационно прозрачным сегментом российского рынка лизинга. Ежегодный объем лизинга коммерческого транспорта в России сильно зависит от разовых сделок муниципалитетов и околোগосударственных компаний. Но в целом его динамика напрямую определяется ростом продаж транспорта в России в целом и повышением доли использования финансовых инструментов при их приобретении в частности.

BG: Какие факторы сдерживают развитие лизинга коммерческого автотранспорта?

А. С.: В настоящий момент сдерживающим фактором развития рынка лизинговых услуг можно назвать кризис ликвидности. И в первую очередь это касается мелких лизинговых компаний, которые из-за отсутствия

или недостаточности собственных средств во многом зависят от банков-кредиторов. Получить кредит в условиях кризиса ликвидности не так-то просто, поскольку российские банки ужесточают свои требования к заемщикам. В итоге многие лизинговые компании потеряют свою конкурентоспособность и будут вынуждены либо уйти с рынка совсем, либо будут поглощены другими более крупными игроками.

Крупные лизинговые компании, имеющие достаточно высокий процент собственных средств, наоборот, почувствуют себя увереннее. Например, компания «Каркаде» имеет 100% иностранный капитал, равный 739 млн руб., и это является сильным конкурентным преимуществом в условиях нестабильности финансового сектора. Такие компании, как наша, во-первых, превращаются в единственную альтернативу для сегмента малого и среднего бизнеса (которому по объективным причинам банковский кредит окажется недоступен). Во-вторых, получают возможность расширить свою деятельность путем поглощения мелких игроков, что в основном произойдет в регионах.

Е. Ж.: Основными факторами, сдерживающими развитие лизинга автотранспорта в России, являются непрозрачность и слабая финансовая устойчивость бизнеса потенциальных лизингополучателей, среди которых преобладают некрупные транспортные компании и индивидуальные предприниматели, а также отсутствие законодательно закреплённого метода быстрого изъятия предмета лизинга лизингодателем по дефолтному договору лизинга без судебного разбирательства. Косвенно влияют на рынок лизинга автотранспорта такие факторы, как плохое качество автодорог,

система квотирования поставок автотехники иностранными производителями, кризис ликвидности и т. д.

А. М.: В настоящее время мы не видим каких-либо сдерживающих факторов. Лизинг хорошо прописан в законодательстве. Оба — лизингополучатель и лизингодатель — в сделке достаточно хорошо защищены. Сделки автолизинга наиболее многочисленны по количеству оформлений и регистраций прав собственности, различным событиям, происходящим с транспортом. Поэтому, казалось бы, все варианты хорошо отработаны. Но и в хорошо обеспеченной законодательно отрасли могут быть проблемы с правоприменением. Обширная арбитражная практика демонстрирует, что одинаковые ситуации по-разному трактуются судами, и это дает основания для активных действий ФНС против некоторых лизингодателей в вопросах, например, возмещения НДС.

BG: Насколько в России развит рынок вторичного автолизинга и как вы оцениваете его перспективы?

А. С.: Несмотря на общий рост объема лизинговых сделок (и в количественном, и в денежном выражении), сегмент возвратного лизинга практически стагнирует. И это прослеживается вот уже несколько лет подряд. Основной причиной тому является недоверие к процедуре операционного лизинга со стороны налоговых органов, которые рассматривают возвратный лизинг как возможность получить необоснованные налоговые выгоды.

В любом случае перспективы развития этого рынка очевидны. Спрос на подержанную спецтехнику среди отечественных компаний есть, ведь ценовой фактор для российских лизингополучателей по-прежнему занимает одно из первых мест при принятии решения.

Е. Ж.: Рынок лизинга б/у автотранспорта развит очень слабо, так как напрямую зависит от вторичного рынка автотранспорта, который пока что находится в зачаточном состоянии. Тем не менее мы положительно оцениваем перспективы его развития, что обусловлено ежегодным ростом продаж автотехники импортного производства, расширением дилерской сети станций техобслуживания, внедрением федеральной программы по расширению и улучшению качества автодорог, ростом экономики РФ в целом и другими факторами.

А. М.: Спрос на бывшее в эксплуатации оборудование и технику колоссален. Российские предприятия и предприниматели остаются очень чувствительными к ценам приобретаемого транспорта. Поэтому, рассматривая объекты капитальных вложений, ни одно из них не обходит вниманием вариант с покупкой подержанной техники. Как правило, это не несет для лизингодателя дополнительных рисков. Другое дело, что на подержанный транспорт и оборудование может не действовать гарантия производителя и продавец может сильно ограничить свои послепродажные обязательства. Такой «кот в мешке» сулит дополнительные риски лизингополучателю, так как факт выхода из строя техники, которую он сам же выбрал для лизинга, не освободит его от обязательств по оплате лизинговых платежей. Во многих странах вышедшая из лизинга техника предлагается на вторичном рынке с большими дисконтами. Аналогичная история и в России, только в значительно меньших масштабах.

Интервью взял ХАСАН ГАНИЕВ

КОЛОСС НА КОЛЕСАХ

по данным «АСМ-ХОЛДИНГА», В РОССИИ РАБОТАЕТ БОЛЕЕ ПОЛУТОРА ДЕСЯТКА ЗАВОДОВ, ВЫПУСКАЮЩИХ АВТОБУСЫ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕХ СУЩЕСТВУЮЩИХ КЛАССОВ. ДАЖЕ ЕСЛИ ОТБРОСИТЬ РАЗЛИЧНЫЕ «ВАХТОВКИ», СДЕЛАННЫЕ НА БАЗЕ ГРУЗОВИКОВ, ВСЕ РАВНО ОСТАНЕТСЯ БОЛЕЕ ДЕСЯТКА ЗАВОДОВ, ДА ЕЩЕ С ПЯТОК ПРЕДПРИЯТИЙ, ЗАНЯТЫХ СБОРКОЙ АВТОБУСОВ ИЗ ИМПОРТНЫХ МАШИНОКОМПЛЕКТОВ. НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД ПОЛУЧАЕТСЯ ОГРОМНАЯ ОТРАСЛЬ, НО В 2007 ГОДУ ОНА ВЫПУСТИЛА ВСЕГО-ТО ЧУТЬ БОЛЬШЕ 12,3 ТЫС. АВТОМАШИН, ИЛИ В СРЕДНЕМ ПО 1000 ШТУК НА КАЖДОМ ЗАВОДЕ.

ЛЕОНИД КРУГЛОВ

Чтобы понять истинное положение дел в этом сегменте рынка, для начала нужно разобраться с классами автобусов. Их шесть — особо малый, малый, средний первый, средний второй, большой и особо большой. Так вот, «особо малых» в России выпустили почти 6,1 тыс. машин. Большая часть приходится на всем известные «Газели», которые эксплуатируются как маршрутные такси. Бесчисленное количество происшествий с маршрутками-«газелями» изрядно подпортило имидж этих машин. Между тем «Газель» изначально не предназначена для работы в качестве маршрутного такси. В часы пик на среднем маршруте длительностью 25–30 минут дверь до полусотни раз ударяется об кузов. Быстрый износ этого класса машин может быть и выгоден производителю — новые заказы обеспечивают загрузку конвейеров, — но отрицательно сказывается на качестве транспортного обслуживания. Успех «Газелей» во многом объясняется дорожным хаосом российских городов. При налаженном транспортном обслуживании роль небольших микроавтобусов, подобных газели», была бы невелика. Две маршрутки занимают столько же места, сколько нужно 12-метровому автобусу. При этом в «Газель» с трудом втиснется 15 человек, а автобус возьмет на борт более 100 человек. Плохо решают проблему нехватки нормальных автобусов китайские, корейские и даже европейские микроавтобусы, переоборудованные в маршрутные такси.

Профессионалы, занимающиеся цивилизованным обслуживанием, давно уже обратили внимание на автобусы малого класса, предназначенные для перевозок до 50 пассажиров. Но городских машин такого класса было выпущено в России в 2007 году всего лишь около 200 штук, при этом действительно современных низкопольных автобусов ПАЗ-3237, соответствующих всем современным мировым тенденциям, — всего лишь 24 штуки. И это при ежегодной потребности рынка примерно в 4–5 тыс. автобусов такого уровня. Между тем силы Павловского и Курганского автобусных заводов брошены на производство пригородных автобусов того же малого класса ПАЗ-3204 и КАвз-3976. И их можно понять. С одной стороны, в пригородах, а тем более на селе тоже надо на чем-то ездить. С другой стороны, такие машины проще и дешевле в производстве. Этим же путем пошли и автобустроители из Мичуринска и Волжского, где осваивается производство автобусов этого же класса МАРЗ-4251 (9 штук) и Волжанин-32091. За год производство этих автобусов в Волжском возросло с 6 машин в 2006 году до 40 в 2007 году. Несколько лучшие показатели у ООО ТагАЗ, которое выпускает автобусы Hyundai County. Впрочем, 500 с небольшим машин, собранных предприятием в 2007 году, вряд ли решат проблему нехватки городских автобусов малого класса. Тем более что к самой технике у пользователей есть претензии: узкая входная дверь, три высокие ступени и тесный салон могли сделать их конкурентами только лишь китайских маршруток.

Если производство автобусов малого класса хоть как-то развивается, то со средним классом ситуация гораздо хуже.

Единственный пример относительно успешного производства демонстрирует лишь Павловский автобусный завод, выпустивший в прошлом году 144 машины семейства ПАЗ-4230. Больше всего в этой ситуации настораживает не столько малое количество автобусов этого класса, сколько отсутствие каких-либо реальных отечественных разработок в ближайшей перспективе. А между тем именно такие машины, по мировой классификации 10-метрового класса, наиболее популярны во многих европейских городах, особенно днем, когда нагрузка на маршрутах позволяет использовать их вместо автобусов большого и особо большого класса.

В секторе городских автобусов большого и особо большого классов отечественные заводы могут похвастаться 7 моделями 12-метровых машин, тремя 15-метровыми и парой сочлененных 18-метровых машин. Но на самом деле из произведенных за последний год 738 автобусов 12- и 15-метровых габаритов, более половины приходится на долю машин ЛиАЗ-5256, которые стоят на конвейере с незапамятных времен. Вряд ли стоит считать большой заслугой компании «Русские автобусы» попытку тиражировать их в Голлице и Тушине. И это притом что относительно новых автобусов ЛиАЗ-5293 собрано лишь 24 штуки, а новых 15-метровых ГолАЗ-6228 всего 8 штук.

На фоне событий, происходящих в «Русских автобусах», нельзя не сказать несколько слов об активности Волжского автобусного завода «Волжанин». По сути, это самый молодой отечественный автобусный завод — первый автобус под собственной маркой здесь собрали всего 10 лет назад. Говоря о современном российском рынке городских автобусов, необходимо, прежде всего, отметить собранные здесь первые в России 15-метровые городские автобусы особо большого класса 6270. Только за последние два года их собрано более 90 штук. Молодая и энергичная команда заводских конструкторов, дизайнеров и технологов совершила прорыв, о котором в российской автомобильной промышленности последних лет не могло быть и речи. Первые два автобуса «СитиРитм-12» были проданы в Германию. На очереди отправка большой партии городских автобусов в Венесуэлу, а в перспективе — открытие сборочного завода в Каракасе. Также впервые в практике российского автобустроения.

Виновниками успеха стало семейство городских низкопольных автобусов большого и особо большого классов «СитиРитм». Следуя тенденциям мировой промышленности, на «Волжанине» сконструировали и освоили серийное производство автобусов с кузовами из алюминиевых сплавов. Менее чем за год, прошедший с презентации новинки, выпущено уже более 90 машин «СитиРитм-12» и 70 — «СитиРитм-15». Следующим этапом расширения семейства станет 18-метровая «гармошка» «СитиРитм-18», а за ней — первый в России трехзвенный автобус для системы BRT (Bus Rapid Transport System) длиной 24 метра! Осваивая новую технологию, ВАП «Волжанин» продолжает выпуск и обычных городских автобусов 12-метрового и 15-метрового классов, которых за два последних года выпущено более 70 штук.

По оценкам экспертов, только текущая потребность российских транспортников в городских автобусах составляет до 10 тыс. машин. Это касается лишь замены изношенного парка. Всего же, по мнению тех же зарубежных специалистов, для формирования цивилизованной системы пассажирских перевозок, нам необходимо не менее 40 тыс. автобусов. Не трудно подсчитать, что при нынешних темпах для выпуска такого количества машин надо 54 года! Недаром нынешнюю ситуацию в автобусной отрасли России некоторые расценивают как «состояние живого труп».

Очевидно, что в таких условиях транспортные компании начинают обращаться к импортной технике. Сейчас на российском рынке автобусов присутствует более 40 компаний из 12 стран, которые предлагают на продажу автобусы всех классов. Уход с российского рынка компаний Ikarus (Венгрия) и Karosa (Чехия) — традиционных поставщиков городских машин среднего ценового уровня — открыл широкие возможности для китайских городских автобусов среднего и большого класса со спартанским убранством салона, примитивным дизайном, заимствованным у европейских автобусов двадцатилетней давности, и щелями в панелях. Среди европейских игроков российского автобусного рынка в первую очередь стоит отметить немецкий концерн MAN. В 2007 году была продана первая партия городских автобусов большого класса Lion's Classic (A74), состоявшая из 14 машин. Свой успех компания развила поставкой еще не-

скольких партий в этом году. А в апреле 2008 года концерн MAN предложил оригинальное решение транспортной проблемы больших городов. В Москву на длительные эксплуатационные испытания пришли два двухэтажных автобуса особо большого класса. Эксперимент должен показать, смогут ли такие машины в принципе работать в России.

Современные городские автобусы «растут» и в длину, и в высоту, переводятся на природный газ и биотопливо, оснащаются гибридными приводами. Ведутся такие работы и в России. Интеграция российских заводов в мировую структуру автопрома — процесс естественный и неизбежный. Но есть здесь и неизбежные в любом деле подводные камни. Попробовав единожды плоды современной конструкторской мысли, можно впасть в полную зависимость от западных технологий и поставщиков. И здесь опять же хочется упомянуть опыт «Волжанина» — в своих перспективных разработках они не боятся устанавливать деловые связи с компаниями, малоизвестными в России. Многие дизайнерские и конструкторские решения, принятые на заводе, заметно отличают его автобусы от конкурентов-соотечественников.

Состоявшаяся недавно выставка «Комтранс» прошла без шумных премьер в автобусном мире, что, в принципе, отражало состояние отрасли. Остается надеяться, что следующий «Комтранс» будет богаче на новинки, да и сами новинки плавно переключатся с подиумов на конвейеры российских заводов. ■

Райффайзен ЛИЗИНГ

АВТО ЛИЗИНГ

Новые победы Вашего бизнеса!

Лизинг грузового и коммерческого транспорта

ООО «Райффайзен-Лизинг»
На правах рекламы.

Москва	(495) 721 9980
Санкт-Петербург	(812) 718 6828
Новосибирск	(383) 210 5914
Екатеринбург	(343) 378 4717
Самара	(846) 267 3879
Н. Новгород	(831) 431 7006
Краснодар	(861) 210 9924

www.rlru.ru
info-rlru@raiffeisen.ru

Райффайзен-Лизинг. Умножение возможностей

ЛИШЬ ДЛЯ ЗАМЕНЫ ИЗНОШЕННОГО ПАРКА ГОРОДСКИХ АВТОБУСОВ ТРЕБУЕТСЯ ДО 10 ТЫС. МАШИН. ДЛЯ ЦИВИЛИЗОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК НЕОБХОДИМО НЕ МЕНЕЕ 40 ТЫС. АВТОБУСОВ. ПРИ НЫНЕШНИХ ТЕМПАХ ПРОИЗВОДСТВА НА ЭТО ПОТРЕБУЕТСЯ 54 ГОДА!



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ВОДИТЕЛЬ ДЛЯ VERY ЗВЕЗДЫ, КАК ИЗВЕСТНО, НЕ ЕЗДЯТ В МЕТРО. НО И ПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГАМИ ЧАСТНЫХ ИЗВОЗЧИКОВ ОНИ ТОЖЕ НЕ СПЕШАТ. РАСТУЩЕМУ БЛАГОСОСТОЯНИЮ И РАСТУЩЕМУ СПРОСУ НА УСЛУГИ ЭЛИТНОГО ТАКСИ В РОССИИ ВСЕ ЕЩЕ НЕ НАХОДИТСЯ АДЕКВАТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

ХАСАН ГАНИЕВ

ТАКСИ ДЛЯ КОРПОРАТА Эти компании часто называют VIP-такси. Что не совсем верно. В массовом сознании VIP-такси обязательно ассоциируется с престижным автомобилем. Этот стереотип, разумеется, эксплуатируется некоторыми фирмами. Но игра в высокий класс быстро ведет к девальвации громких маркетинговых определений. Эту мысль подтверждает Артур Зантман, генеральный директор компании «Гараж № 1», сознательно отказавшийся от «пафосных, но затертых слов». Но дело даже не в названиях. Очевидно, что качество обслуживания определяется классом автомобиля. Можно ли назвать элитным такси, будь это хоть Bentley или Rolls-Royce, если его водитель начнет брать «от бордюра» любого пассажира, торговаться и вести себя как заправский бомбила?

Компании, которые предоставляют услуги для избранной клиентуры, правильнее было бы назвать корпоративным такси. Слово «корпоративное» в данном случае ключевое. Изначально бизнес по перевозке VIP-клиентов, по словам Александра Гришко, управляющего партнера компании Grincar, строится на поиске и нахождению «якорного корпората». Нет корпоративного клиента — нет бизнеса. Есть корпоративный клиент — есть смысл закупать партию автомобилей и начинать дело. Даже несмотря на то, что потребность в элитных перевозках физических лиц, несомненно, существует и постоянно растет, строить изначально бизнес на этих перевозках рискованно. Играть от корпоратов компании заставляет общая ситуация на рынке таксомоторных перевозок, который сейчас переживает не лучшие времена.

УЗКИЙ СЕГМЕНТ Доля рынка услуг корпоративного такси, которыми в России можно воспользоваться только в двух столичных городах, очень небольшая. В общем объеме таксомоторных перевозок она составляет, по разным оценкам, от 10 до 15%. Что это значит в цифрах, можно увидеть на примере Москвы. Сегодня потребность столицы в такси составляет 20–22 тысячи автомобилей в сутки. На долю перевозчиков, имеющих лицензии, приходится лишь 5–7 тысяч автомобилей. Из этого количества на долю VIP-такси или корпоративного такси остается около 1000 машин. Очевидно, что VIP-такси не является конкурентом ни частникам, ни официальным перевозчикам, использующим отечественные автомобили или бюджетные иномарки. Арифметика тут простая: если, скажем, тариф на проезд от центра города до аэропорта на А3–3102 бу-

дет составлять 1500 тысячи рублей, на Mercedes S-Klasse он будет как минимум 2500–3000 рублей. В финансовом выражении общий объем рынка такси, по скромным подсчетам, составляет около \$500 млн. То есть на долю VIP, или корпоративного такси, остается порядка \$50–75 млн.

В сферу обслуживания VIP-такси в первую очередь входят гостиницы, рестораны, турагентства, посольства, аэропорты. С обслуживания этих учреждений начинался бизнес многих игроков. Например, компания «Ольга-Лимузин», ведущая свою деятельность с 1991 года, начинала с обслуживания столичных гостиниц. И сегодня компания имеет контракты с рядом крупных отелей, среди которых «Марриотт», «Балчуг Кемпински», «Метрополь» и др. Дальнейшая стадия развития VIP-такси — это обретение достаточного количества корпоративных клиентов среди зарубежных и отечественных фирм. И только потом компания может позволить себе роскошь перевозки состоятельных физических лиц. Они, впрочем, приходят по знакомству. Как правило, компания не дает открытой рекламы, и ее диспетчерская не принимает заказы «с улицы».

Помимо «Ольги-Лимузин», услуги VIP-такси в Москве предлагают еще около 10 компаний (в Санкт-Петербурге их в половину или даже на две трети меньше): Рольф — компания, которая изначально и позиционировалась как компания по услугам такси и прокату, Budget, Europcar, «Командир», компания «по телепортации», «Гараж № 1», Grincar и др. Из сегмента рынка Александр Гришко советует исключить фирмы по прокату лимузинов. Хотя автопарк этих автомобилей состоит из весьма дорогих транспортных средств, их основным занятием и основным источником зарабатывания денег — до 70% доходов — является обслуживание свадеб и прочих семейных торжеств.

Не стоит путать с VIP-такси и услугу по так называемому гаражному обслуживанию. Этим занимается, например, компания «Счетспецтранс», дочернее предприятие холдинга «Гемма». С января нынешнего года оно ответственно за перевозку депутатов Государственной думы. До этого машины с водителем для парламентариев предоставлял Автокомбинат № 1, бывший официальный гараж ЦК КПСС. При гаражном обслуживании транспортная компания заключает контракт на подачу определенного количества автомашин — для Госдумы выделено 103 автомобиля Audi A8, A6 и Volkswagen Passat. Эти автомашины каждый день выводятся на линию, ездят, как правило, по

одним и тем же маршрутам, либо закрепляются за пассажирами персонально, либо поступают в полное распоряжение заказчика. Гаражное обслуживание менее доходно, однако этот бизнес легче просчитать и планировать.

Чтобы начать бизнес по транспортировке важных персон, нужен не только крепкий корпоративный партнер, но и автомобильный парк объемом не менее 100 автомашин — это оптимальное число автомобилей, которое позволяет, с одной стороны, поддерживать качество обслуживания, а с другой — оперативно исполнять заказы. Автомобили, как правило, берут в финансовый лизинг. Выгода этой формы лизинга начинает проявляться тогда, когда парк машин переваливает за 20 штук. Именно при таком количестве машин компании рентабельно самой осуществлять ремонт и обслуживание. Затраты на приобретение в лизинг машин и стоимость организации бизнеса могут составить около \$0,5–1 млн, и раньше чем через три-четыре года первой прибыли ждать не стоит. Первые два года уходят только на создание имени компании и оптимизацию ее деятельности. Средняя рентабельность бизнеса составляет около 10–15% в год.

По словам исполнительного директора компании «Командир» Натальи Новиковой, о прибыльности перевозок можно говорить тогда, когда машина начинает приносить в день не меньше 5000–6000 рублей выручки. В парке «Командира» сегодня около ста автомобилей Mercedes-Benz E-Klasse. К слову, именно за этими автомобилями, являющимися наиболее распространенными европейскими «лошадками», здесь видят будущее и российского такси в целом.

Александр Гришко оперирует другими цифрами, которые в пересчете, однако, подтверждают расчеты Натальи Новиковой. По его оценкам, для рентабельности компании каждая маленькая машина должна приносить около \$4000 в месяц, большая — около \$6000. Если автомобиль приносит меньше денег, то предприятие, скорее всего, убыточное. Из этих цифр можно посчитать, что оборот компании с парком в сто машин в месяц может составлять \$400 000–600 000 в месяц. При эффективном менеджменте и при четкой организации работы с клиентами такая компания может выйти на показатель чистой прибыли \$10 тысяч в месяц уже ко второму году работы.

СТАНДАРТЫ ИЗВОЗА VIP-такси — бизнес не простой. Очевидно, что стандарты обслуживания, которые и без того здесь высоки, все время растут. Корпоративные

клиенты требуют «класса» как от машин подрядчика, так и от его водителей. Западный корпоративный клиент никогда не сядет в машину, у которой нет как минимум двух подушек безопасности или которая не прошла технический осмотр. Надо понимать, что это отнюдь не блажь клиента. Он выполняет те требования, которые ему в свою очередь предъявляют страховые компании. Одно из важных требований иностранцев к перевозчику — иметь расширенное ОСАГО, а также страховку пассажиромест. Что касается модельного ряда, то, как отмечают участники рынка, спросом пользуются автомобили всех классов. При этом иностранцы более экономны, им не нужны сверхдорогие автомобили. Часто автомобиль сегмента премиум используется только для партнеров компании с высоким статусом или встречи гостей. Даже главы компаний предпочитают обходиться автомобилями среднего класса. Этим иностранцы отличаются от российских клиентов. В ситуации, когда главе какой-нибудь российской компании нужно ездить периодически в Петербург, находится простой выход: компания просто покупает машину и держит ее в Петербурге.

Не менее строгие требования предъявляются и к водителю. Их список, который включается в договор, может занимать с десяток страниц. У водителя должны быть приличные манеры и образование, отличное знание Москвы, презентабельный внешний вид. Водитель при перевозке пассажиров не должен курить, разговаривать по телефону. Он обязан цивилизованно водить машину, быть пристегнутым, не скакать из одной полосы в другую, не подрезать и не гонять как стритрейсер. Компании приходится тратить немало времени, сил и средств на поиск или обучение классного водителя. «Парадокс российского рынка, — говорит Артур Зантман, — в том, что фирмы, предлагающие услуги по перевозке солидных людей, застревают на машинах. И совсем не придают значения тому, что грубо называют „прокладкой между рулем и сиденьем“. Большая ошибка считать, что достаточно взять любого индивида с двумя руками и двумя ногами, одеть его в костюм, надуть одеколоном и посадить за руль Mercedes». Отличие между просто таксистом и водителем VIP-такси не только в поведении и манерах. Такой водитель зарабатывает не количеством заказов, он является штатным сотрудником компании и получает фиксированную зарплату. В среднем она сегодня составляет 30 тысяч рублей. Можно оценивать по-разному много это или мало, но факт тот, что рынок испытывает серьезный дефицит кадров». ■

«НЕ ХВАТАЕТ ЗАКАЗОВ — ТРАНСПОРТ ПРОСТАИВАЕТ, НЕ ХВАТАЕТ ПАРКА — НЕ ВЫПОЛНЯЮТСЯ ЗАКАЗЫ»

Американский рэп-исполнитель, продюсер и модельер Шон Комбс, известный также как Пи Дидди, недавно объявил о планах организации специального такси для знаменитостей. Управля-



ющий партнер транспортной компании Grincar АЛЕКСАНДР ГРИШКО, который занимается транспортировкой важных персон в России, желает новому предприятию успеха и уверен, что в России такое предприятие столкнулось бы с немалыми трудностями.

BUSINESS GUIDE: Услуга VIP-такси популярна в России?

АЛЕКСАНДР ГРИШКО: Нужно разбираться, что считать VIP-такси. Если вы подразумеваете под этим автомобиль, это одно. Если услугу — это другое. Я бы предпочел формулировку, используемую на Западе — шофер-драйв сервис. К такси в

строгом смысле слова это не имеет никакого отношения. Ключевое слово, понятное русскому человеку, — «шофер».

BG: Другими словами, границы бизнеса размыты...

А. Г.: Да. Чтобы продемонстрировать это, приведу в пример сотрудничество Grincar с BMW. Мы обеспечиваем все их профильные мероприятия и помогаем там, где BMW выступает партнером или спонсором. В ближайшее время мы будем обслуживать XII Международный экономический форум в Санкт-Петербурге, для которого компания BMW выделяет 200 автомобилей своей марки. Наша задача — обеспечить под это мероприятие достаточное количество квалифицированных водителей, то есть шофер-драйв сервис. Эту услугу трудно назвать услугой такси, это то, чем занимается малая транспортная компания.

BG: Что вы называете малой транспортной компанией?

А. Г.: Это компания с собственным парком в сто автомобилей — идеальное число по

нынешним временам. Кстати, в свое время пионер на рынке таких услуг, компания «Рольф», сознательно сдерживал рост парка автомобилей, используемых для шофер-драйв сервиса. Наверное, потому что руководство понимало важность оптимизации процесса. Все очень просто: не хватает заказов — транспорт простаивает, не хватает парка — не выполняются заказы. **BG:** Чтобы набрать заказы, надо дать больше рекламы...

А. Г.: Компании, для которых основные клиенты — корпораты, либо те, что пришли по рекомендациям от корпоративных клиентов, не дают рекламы. Человек с улицы не может позвонить по какому-нибудь телефону со столба или из газеты. Брать на себя обязательства по открытой рекламе и не выполнять их хуже, чем просто не давать рекламу. Ситуация в городе такая, что для того, чтобы обеспечить выполнение заказа с улицы, у компании должно быть как минимум тысяча машин. В таком режиме могут действовать только крупные игроки типа

«Нового желтого такси» или «Элекс-Полус», но это уже будут массовые перевозки, а не VIP-такси.

BG: То есть, если человек захочет прокатиться по городу на Ferrari или Porsche Cayenne, вы ему помочь не сможете?

А. Г.: Бизнес на этих спорадических заказах, исходящих больше от людей творческих профессий, нежели от серьезных коммерсантов, построить нельзя. Люди, которые спонтанно решают сделать бизнес на таких заказах, либо герои, либо фантазеры.

BG: Значит, такие заказы должны быть постоянными?

А. Г.: Приведу пример. Несколько лет назад авиакомпания Emirates объявила об услуге по бесплатной доставке из дома в аэропорт и обратно пассажиров бизнес-класса и первого класса на автомобилях Audi A8. Услуга эффективная, однако транспортной компании, сотрудничающей с Emirates, все равно нужно найти еще заказы для каждой Audi A8, иначе затраты не покрываются. Скажем, если трансфер (оплачиваемый Emira-

tes) в аэропорт Домодедово стоит \$100, то для прибыльности бизнеса нужно как минимум еще два таких трансфера. Понятно, что у вас может быть чудак, который каждый день хочет кататься на Ferrari, но для рентабельности вам нужно иметь несколько таких чудачков в день.

BG: Каковы перспективы рынка VIP-такси?

А. Г.: Перспективы зависят от будущего рынка такси в целом. Сейчас город решает проблему, как наладить нормальную работу лицензированных перевозчиков и разобратся с «бомбилами». Если последовательно бороться с частниками, то рынок официальных перевозчиков может вырасти до 20–25 тысяч автомашин. У «винов» останутся те же 10–15%, то есть парк компаний, предлагающих шофер-драйв сервис, будет составлять 2000–2500 машин. Рост рынка напрямую будет зависеть от того, станут ли власти решать проблему такси радикально, или она будет эволюционировать сама.

Интервью взял ХАСАН ГАНИЕВ

ОПЕРАЦИЯ «ЭВАКУАЦИЯ» В ПОРУ ДЕФИЦИТА НЕ ТОЛЬКО АВТОМОБИЛЕЙ, НО ТАКЖЕ ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛУГ И ЭВАКУАТОРОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ АВТОЛЮБИТЕЛИ ВЫНУЖДЕНЫ БЫЛИ ДЕЙСТВОВАТЬ ПО ПРИНЦИПУ «СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ — ДЕЛО РУК САМИХ УТОПАЮЩИХ». СЕГОДНЯ ДЕФИЦИТА В АВТОМОБИЛЬНЫХ МАСТЕРАХ И СЛУЖБАХ СКОРОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ НА ДОРОГЕ НЕТ. ВОТ ТОЛЬКО РАССЧИТЫВАТЬ НА СКОРУЮ ПОМОЩЬ СЛУЖБЫ ДОРОЖНОГО СПАСЕНИЯ РОССИЙСКИЕ АВТОМОБИЛИСТЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ МОГУТ НЕ ВСЕГДА. АЛЕКСАНДР ВТОРОВ

Как и любой другой сегмент автомобильного рынка, рынок эвакуаторов растет заметными темпами. Причина не только в том, что автомобилей прибавилось и они стали больше ломаться. Напротив, с появлением импортных автомобилей на дорогах России появились и автомобилисты, уверовавшие в то, что с иномарками при правильной их эксплуатации ничего не может случиться — настолько они надежны. Как гласил рекламный лозунг одной из московских компаний-дилеров Mercedes-Benz: «Мерседесы не ломаются». Еще одна из причин появления и успешного функционирования фирм, специализирующихся на эвакуации и техпомощи, — формирование класса людей, которые дорого ценят свое время и потому не хотят тратить его на то, чтобы самим копаться в неисправном автомобиле.

Кроме того, от самостоятельной починки автомобиля некоторых автомобилистов удерживает угроза стать жертвой преступников. Известно, что автомобиль могут намеренно вывести из строя, чтобы затем ограбить его хозяина. Или покопаться в салоне в то время, когда он чинит машину. Так что лучше и безопаснее будет вызвать эвакуатор.

В отличие от эвакуатора страховой компании, который выезжает только в случае аварии, коммерческая эвакуация осуществляется даже если с автомобилем все в порядке, но вы по каким-то причинам не хотите или не можете сесть за руль.

ДОРОЖНЫЕ АНГЕЛЫ Общее число фирм, специализирующихся на техпомощи и эвакуации автомобилей, только в одной столице составляет несколько десятков. Это количество, впрочем, не должно никого вводить в заблуждение. Служб техпомощи и эвакуации действительно много, но только лишь в Москве — в провинции автомобилисты обходятся услугами одной-двух фирм. И провинциальные автомобилисты, получается, брошены на произвол судьбы. Правда, некоторые московские компании заявляют о своей готовности помочь попавшему в беду автомобилисту, который вознамерится отъехать куда-нибудь подальше за МКАД. Но заявления эти носят скорее рекламный характер. Понятно, что ни один водитель не станет звонить в Москву и ждать оттуда помощи, если его машина сломается где-нибудь за Уралом.

Столичных же компаний, имеющих отделения-представительства в других городах, раз-два и обчелся. Зато расценки провинциальных служб техпомощи и эвакуации вдвое-втрое ниже, чем у столичных фирм. Скажем, служба эвакуации автомобилей автоцентра «Экскурс» — официального дилера VW в Перми — берет 1 тыс. рублей за час работы в пределах города, 800 рублей за работу в пригороде.

КЛУБНАЯ ЭВАКУАЦИЯ

Пользоваться гарантированными и более дешевыми услугами эвакуаторов могут и члены разных автомобильных клубов. Такие клубы за ежегодную абонентную плату в несколько сотен долларов обещают заботиться об автомобиле денно и нощно. Ремонтировать мелкие поломки, пользоваться услугами сервиса и бесплатно эвакуировать автомобиль с места поломки. Конечно, сэкономить на плате за эвакуацию — уже хорошо. Вступая в автоклуб, прежде всего следует выяснить, оправдаются потраченные деньги или нет. Это зависит от того, какая у вас машина — старая или новая, отечественная или иномарка.

Если вы неопытный автомобилист или владелец поддержанной машины, то устранение мелких поломок в счет стоимости карты может оказаться выгодным. Правда, за крупные поломки клуб возьмет с вас столько же, сколько обычный автосервис. Причем детали вы также будете покупать сами. Тем не менее бесспорное преимущество для владельцев «автостарины» — бесплатная клубная эвакуация. При этом абонентная плата окупится, если вы заглохнете за год несколько раз. Владельцам новых автомобилей, которые не отличаются надежностью, также прямая дорога в автоклуб. Один из самых известных автоклубов — Автомобильный



ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

КЛУБНАЯ КАРТА ОКУПИТСЯ, ЕСЛИ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГАМИ ЭВАКУАТОРА НЕСКОЛЬКО РАЗ ЗА ГОД

Пионером «скорой автомобильной помощи» в России можно считать московскую фирму «Ангел». Она располагает парком автомобилей, которые по своему назначению действительно похожи на скорую помощь. Если водитель смог сам определить характер неисправности, но не сумел самостоятельно «вылечить» машину, на место аварии или поломки прибывает квалифицированный механик с необходимыми инструментами и запчастями. Обычно запасных деталей для иномарки у механика нет. Другими словами, сначала он приедет на место, определит правильность «диагноза» и уже тогда установит методы оказания первой помощи, запросит нужные детали, что займет довольно много времени.

Если вмешательство специалиста окажется недостаточным, то на место прибывает целая «реанимационная бригада» на специально оснащенной спецмашине. Правда, «радиус действия» технических специалистов не очень большой. В крайнем случае в работу может включиться служба эвакуации. Аварийные машины доставляются на собственную

клуб России, который предлагает автомобилистам пользоваться любой службой техпомощи или эвакуации, компенсируя при этом непредвиденные расходы, которые пришлось понести члену автоклуба (техпомощь, ремонт, проживание, питание). Правда, компенсация имеет пределы — до 15 120 руб. в год для обладателей «золотой» карты и до 23 220 руб. для владельцев «платиновой». Если с автомобилем что-либо случилось, достаточно просто позвонить в автоклуб и назвать номер клубной карты, проблему и месторасположение. Менеджеры клуба сразу вышлют техпомощь или эвакуатор. Если за год член клуба исчерпает

количество бесплатных выездов, то он все равно сможет продолжать пользоваться услугами техпомощи, оплачивая ее со значительной скидкой. Автомобильный клуб России привлекает своих клиентов к системе партнерских автосервисов и станций технического обслуживания. На дверях таких станций имеется знак «Проверено и рекомендуется автоклубом», означающий, что данная сервисная станция отвечает требованиям автоклуба и предоставляет владельцам его карты скидки. Не членом регионального автомобильного клуба ремонтные бригады обслуживают в свободное время. За ремонт берут 1900 руб. в час плюс дорога по

СТО или по адресу, указанному клиентом. За пределами МКАД придется оплатить еще и холостой пробег, который тем выше, чем дальше находится машина.

Можно вступить в члены клуба «Ангел». Клубная карта будет стоить 11 тыс. рублей, а к ней добавятся бонусы — топливная карта, скидки в страховых компаниях от 10 до 20% и туристическая карта с 10–15-процентной скидкой. Компания также предоставляет услуги «такси» и «пьяный водитель»: в случае если владелец автомобиля по какой-то причине не может сесть за руль, приедет водитель и транспортирует вас вместе с авто до нужного места.

Базовые тарифы «Ангела», как, впрочем, и любой другой службы эвакуации, зависят от грузоподъемности автомобиля. Дополнительные деньги берутся также при сложности процесса буксировки и погрузки автомобиля. Отдельно оплачивается и простой эвакуатора по вине клиента. Каждая лишняя минута в таком случае стоит 18 рублей.

История компании «Ангара-17» не такая продолжительная, как у «Ангела». Тем не менее эта компания уже успела помочь многим автомобилистам. Она развивает сеть локальных сервисных подстанций, на которые доставляются требующие ремонта автомобили. Особенность сервиса «Ангара-17» — оперативная доставка необходимых запчастей к месту поломки или СТО. Специальные курьеры постоянно связаны с несколькими поставщиками запчастей и комплектующих, которые выполняют заказ «Ангара» в течение нескольких часов.

Услуги специалистов «Ангара-17» обойдутся примерно в 1,6 тыс. рублей в час механику, не включая оплату эвакуации, в целом же — 2–2,5 тыс. рублей. Автолюбители могут купить и членские карты компании. Одна из них, например, стоит 2,3 тыс. рублей и дает право на один из двух видов обслуживания раз в году — техпомощь либо эвакуацию. VIP-карта стоимостью 7 тыс. рублей предполагает неограниченное обслуживание в течение года. Услуги действительны только в пределах административных границ Москвы. Административные границы, к слову, включают Зеленоград, но исключают расположенные примерно на таком же удалении от столицы Люберцы. Если же машина сломается за МКАД, придется заплатить еще и за холостой пробег эвакуатора до места поломки. Эвакуация автомобиля из области (до бетонки) обойдется в 5 тыс. рублей.

Средняя цена эвакуации автомобиля по Москве у компании «Аут-Мобил» составляет 1,8 тыс. рублей. Это в том случае, если колеса автомобиля не заблокированы — в противном случае вам откажут. За пределами Москвы цена составляет 30 рублей за 1 км пробега в оба конца. Вообще чем дороже машина, тем дороже обойдется техпомощь. Скажем, если вы позвоните в фирму «Авария-

30 руб. за километр, если машина сама не едет, плюс 500 руб. за сложность погрузки. У большинства служб техпомощи есть один существенный недостаток, о котором мы упомянули выше. У них сравнительно ограниченный регион действия — Москва и ближнее Подмосковье. Но экспресс-помощь требуется и на других российских автомагистралях. Здесь постепенно появляются новые службы с достаточно большими возможностями. Службы спасения, претендующие на статус всероссийских, как правило, работают по принципу предварительного оплаченного набора услуг — помощь, эвакуация, льготное обслуживание на СТО. Петербуржцы

лате двух-трех вызовов. В принципе редко кому приходится пользоваться полным комплексом услуг на эту сумму. Тем не менее предусмотренные скидки делают для членов клубов экстренной помощи весьма привлекательными и выгодными регулярные посещения фирменных автосервисов. Санкт-петербургский национальный клуб «СПАС 001» (Скорая передвижная автомобильная служба), созданный в 1994 году, контролирует ситуацию на многих автодорогах центра и северо-запада России. И автопутешественникам здесь предлагают не только традиционный набор услуг — помощь, эвакуация, льготное обслуживание на СТО. Петербуржцы

Транс», то вам объяснят, что за обслуживание Mercedes S-класса с его владельца возьмут на 20% больше, чем, например, за «Жигули». Стоит учесть, что специалисты некоторых фирм приедут не на всякую поломку. С мелкими повреждениями и неполадками — проколотым колесом или севшей аккумуляторной батареей — они связываться не будут. Еще один закон рынка: стоимость техпомощи у московских служб сопоставима по цене с эвакуацией.

Деятельность компаний техпомощи имеет ярко выраженную «метеорологическую составляющую». Спрос на услуги резко возрастает зимой, особенно во время снегопада и низких температур, и при летней жаре, когда начинают кипеть моторы.

ГАРАНТИЯ ОТ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Специальные программы техпомощи на дорогах есть сейчас практически у всех официальных дилеров. Рассчитаны они прежде всего на владельцев гарантийных автомобилей. Довольно давно работает на рынке служба эвакуации компании «Гема», которая представляет интересы сразу нескольких автопроизводителей. Парк эвакуаторов состоит из нескольких импортных техник Mercedes и Iveco, снабженных мощными лебедками, которые позволяют загрузить на эвакуационную платформу аварийный или неисправный автомобиль массой до 3,6 тонны. Масса в данном случае имеет значение, потому что другие дилеры, например «Автопланета», работают только с машинами весом до 1,6 тонны и только с автомобилями тех марок, которыми «Автопланета» торгует сама.

«Гема» предоставляет услуги по эвакуации бесплатно, если машина находится на гарантийном обслуживании. В противном случае тарифы составляют до 3 тыс. рублей без учета запчастей. Если вы являетесь клиентом «Автопланеты», то эвакуатор приедет к Вам бесплатно и привезет на сервис, иначе услуги эвакуации не предоставляются.

Многие дилеры за услуги по эвакуации вовсе ничего не берут с постоянных клиентов. Тем более если их поддерживает сам автопроизводитель, как, например, в случае с Renault в рамках программы Renault Assistance. По этой программе на дорогах Москвы курсирует несколько специализированных автомобилей-техник Renault. На борту этих машин, способных осуществить эвакуацию транспортных средств массой до 3,5 тонны, есть набор минимально необходимых запасных частей, материалов и инструментов, что позволяет устранять несложные поломки автомобиля клиента на месте. Программа «Гарантии мобильности Audi» позволяет владельцам гарантийных автомобилей рассчитывать не только на бесплатный мелкий ремонт или эвакуацию, но и на подменную машину на время ремонта. ■

заключили двусторонние соглашения с немецкими и австрийскими коллегами о взаимной поддержке туристов трех стран на дорогах России, Австрии и Германии. Вступление в клуб «001» обеспечивает техническую экстренную помощь в этих странах на уровне, отвечающем европейским требованиям, а также оказывает страховые и юридические услуги как российским автомобилистам за рубежом, так и гостям России. Автоклуб «A24», родом тоже из Петербурга, начал свою деятельность как городская и областная служба помощи автомобилистам. Однако близость большого Северо-Западного региона с развитой сетью местных дорог и большим потоком

автомобилистов в сторону Петрозаводска и Мурманска значительно расширила сферу действия «A24». Затем наступила очередь главной магистрали России федерального шоссе Москва—Санкт-Петербург. Здесь было создано несколько опорных точек службы. В зону их действия вошла часть автотрассы от границы Московской и Тверской областей до Мурманска. Постепенно «A24» перешагнула границы России. Учитывая все возрастающий интерес россиян к Скандинавии, сейчас ведется организация двухсторонней службы оказания помощи на территории Финляндии и Швеции, а также всей Северной Европы. АЛЕКСАНДР ВТОРОВ

КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ RENAULT. ДВИЖУЩАЯ СИЛА ВАШЕГО БИЗНЕСА



www.renault.ru

КОММЕРЧЕСКИЕ
АВТОМОБИЛИ
No. 1
В ЕВРОПЕ

MASTER, TRAFIC, KANGOO. ПРОДАЖА И ОБСЛУЖИВАНИЕ НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ — ОТ КАЛИНИНГРАДА ДО ВЛАДИВОСТОКА. Качество и надежность ведущего европейского автопроизводителя. Полная адаптация к российским условиям.

CORPORATE SALES НА СЛУЖБЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ: FLEET.SALES-AVTOFRAMOS@RENAULT.COM

*По результатам продаж коммерческих автомобилей в Европе за 2007 г. Реклама.

