Невидимые для «Платона»

Российский автопром разработал и уже начал выпускать в продажу модели грузовиков массой «чуть менее 12 тонн», дабы предложить перевозчикам законные основания не платить сборы в систему «Платон». Логистические компании считают, что добиться эффективности от такой машины можно лишь в узких сегментах рынка, но аналитики отрасли предчувствуют острую конкурентную борьбу между производителями за этого нишевого покупателя.

— госрегулирование —

На сайте КамАЗа в разделе «Новинки» рядом новой моделью грузовика KAMAZ-4308-3022-C4 стоит пометка: «Перевозка без оплаты по системе „Платон“». Как следует из технических характеристик грузовика и как подтвердили „Ъ“ в пресс-службе КамАЗа, такой грузовик не подпадает под обязанность платить за проезд по федеральным дорогам, поскольку его полная масса с грузом составляет 11,9 тонны — на 100 кг меньше, чем установленный законом предел нагрузки, выше которой наступает необходимость регистрации в системе «Платон». Напомним, этот предел — 12 тонн.

В пресс-службе предприятия сообщили, что продажи нового грузовика начались осенью, модель разработана после введения платы за проезд тяжелых грузовиков по федеральным автодорогам. Изучив потребности перевозчиков, на заводе пришли к выводу, что часть клиентов будет «пересаживаться» с большегрузных на среднетоннажные автомобили, рассказал руководитель пресс-центра КамАЗа Олег Афанасьев.

Новая модификация создана путем доработки существующей модели среднетоннажного грузовика KAMAZ-4308, который также не попадает под действие «Платона». За счет применения новых материалов уменьшена масса шасси, но грузоподъемность, а с ней и полная масса грузовика, увеличена. Согласно техническим характеристикам, снаряженная масса шасси, то есть масса машины без надстройки,— 4,75 тонны, в материалах КамАЗа отмечено, что грузоподъемность шасси (допустимая масса надстройки с грузом) увеличена на 450 кг и составляет 7,15 тонны.

На КамАЗе считают, что новую машину можно использовать для перевозки широкой номенклатуры грузов: поверх автомобильной платформы может устанавливаться все, что угодно, например, кузов или холодильник, словом «все, что пожелает клиент», как говорит господин Афанасьев. Впрочем, в компании затруднились раскрыть показатели первых продаж и маркетинговые планы.

ПАО «КАМАЗ»

Полная масса этого автомобиля составляет 11,9 тонны – на 100 кг меньше, чем установленный законом предел, выше которого наступает необходимость регистрации в системе «Платон»

В момент запуска системы «Платон» в ноябре 2015 года на КамАЗе отказывались прогнозировать ее влияние на структуру производства грузовиков, ссылаясь на нестабильную ситуацию на рынке. Затруднялись тогда давать такие прогнозы и сотрудники второго по доле рынка производителей грузовиков — группы ГАЗ. Но сейчас входящий в группу нижегородский автозавод также разрабатывает грузовик с полной массой, «близкой к 12 тоннам», сообщили „Ъ“ в пресс-службе компании.

Назвать срок выпуска новинки на рынок там не смогли. Максимальная масса выпускаемых в настоящее время на нижегородском заводе машин «Газон Next» — 8,7 тонны. По данным аналитического агентства «Автостат», эта модель по итогам девяти первых месяцев 2016 года занимает 9% российского рынка. За январь—сентябрь продано 2,1 тыс. машин, что на 49,4% больше, чем годом ранее.

«КамАЗ начал выпускать модель 4308 с грузоподъемностью 6,5 тонны и полной массой 11,5 тонны в 2007 году,— напомнил „Ъ“ эксперт аналитического центра компании „Автосельхозмаш-холдинг“ Анатолий Титков, бывший главный конструктор завода „Урал“.— Потом была тенденция увеличения грузоподъемности, и она стала весить 12,1 тонны». Теперь, при введении «Платона», чтобы увеличить продажи, автозавод решил снизить вес грузовика, объяснил эксперт.

На волне отложенного спроса

Опираясь на свой опыт работы в отрасли, Анатолий Титков считает, что ГАЗу будет сложно конкурировать с КамАЗом в сегменте машин с массой 11,9 тонны. По его мнению, производство такой модели обойдется ГАЗу дороже из-за того, что компании придется делать более мощные агрегаты, чем нынешние, тогда как КамАЗ сможет использовать свои обычные комплектующие, за исключением двигателя и коробки передач.

Но в группе ГАЗ с экспертом не согласны. Наращивание грузоподъемности автомобиля позволяет усиливать только те узлы, где усиление действительно необходимо, и создать максимально грузоподъемный и конкурентоспособный по цене автомобиль, сообщили в пресс-службе компании. Оценивая продукт конкурентов, представитель группы ГАЗ сказал, что «„маленькая машина“, сделанная из большой, менее эффективна по отношению грузоподъемности к снаряженной массе, поскольку предполагает использование избыточно тяжелых и дорогих компонентов».

«Это будет достаточно напряженная конкуренция между фургоном Next и „КамАЗом“»,— предположил эксперт аналитического агентства „Автостат-Инфо“ Александр Климнов. Он считает, что отечественные автомобили имеют ценовое преимущество над импортными аналогами и поэтому группа ГАЗ с КамАЗом в ближайшей перспективе останутся лидерами рынка в среднетоннажном сегменте. По данным КамАЗа, у него по итогам первых девяти месяцев 2016 года доля рынка грузовых автомобилей полной массой 8–14 тонн составляет 4%, у ГАЗа — 72%.

Интерес производителей расширить линейку продуктов в среднетоннажном сегменте обоснован статистикой: впервые за четыре года стремительного спада продаж спрос на грузовые автомобили полной массой 8–16 тонн начал расти. По информации из отчетности КамАЗа, за девять месяцев 2016 года продажи автомобилей в этом сегменте составили 6,8 тыс. единиц, что на 8,6% больше, чем за аналогичный прошлогодний период (из них КамАЗ реализовал 311 штук грузовиков в этой «весовой категории»).

Согласно тем же данным КамАЗа, за последние три года рынок грузовиков полной массой от 8 до 14 тонн снизился на 35%, с 13,1 тыс. штук в 2012 году (700 штук у КамАЗа) до 8,6 тыс. (300 штук у КамАЗа) в 2015-м.

В начале года аналитики консалтинговой компании PWC прогнозировали, что накопленный за несколько лет нестабильности в экономике отложенный спрос «окажет положительное влияние на рынок грузовых автомобилей в ближайшей перспективе». Аналитики лишь немного ошиблись со сроками: начало восстановления рынка они ждали не раньше 2017 года.

В поисках прибыли

Директор по закупкам транспортных услуг FM Logistic Максим Бочков считает, что любой российский продукт, в том числе KAMAZ-4308-3022-C4, позитивно воспримут на рынке, так как он, скорее всего, будет подкреплен государственными льготами и иметь конкурентную стоимость в сравнении с продукцией иностранных производителей.

Впрочем, у иностранцев есть свои веские преимущества. Технический директор транспортной компании AsstrA Associated Traffic AG (AsstrA AG) Вадим Плотников называет KAMAZ-4308-3022-C4 интересным продуктом, но считает, что он не выдерживает конкуренции с аналогами зарубежных производителей, «так как на отечественную продукцию практически невозможно получить быстрого гарантийного обслуживания». Похожий аргумент высказал и гендиректор транспортной компании RedExpressОлег Голуб: компании интересны не «КамАЗы», а автомобили Volvo и MAN, заявил он „Ъ“. «Российская техника нерентабельна, ей требуется частый ремонт»,— пояснил он свою позицию.

К перспективам новых для российского рынка 11-тонников опрошенные „Ъ“ участники рынка перевозок относятся по-разному. Начальник управления организации грузовых перевозок по России транспортной компании DPD в России Сергей Власов не исключает, что некоторые магистральные автоперевозчики действительно могут добавить в свой парк грузовики массой до 12 тонн, чтобы не платить за «Платон». Оперативный директор логистической компании Polar Logistics Russia Карина Токина уточняет, что эффективность новой модели «КамАЗа» в эксплуатации будет зависеть от габаритов кузова: если высота тента будет 2,65 м, то перевозка автомобилями массой 11,9 тонны будет выгоднее, чем в стандартной фуре до 20 тонн. Для этого, по ее расчетам, объем кузова должен быть не меньше 40 куб. м.

Но есть и убежденные скептики. По оценкам директора по закупкам транспортных услуг FM Logistic Максима Бочкова, машина с массой 11,9 тонны примерно в два раза проигрывает грузовику в 20 тонн по стоимости доставки единицы груза. По его расчетам, транспорт с полной массой 11,9 тонны может вмещать в себя до 5 тонн чистого груза или 12 европаллет, в то время как крупная фура может взять 20 тонн или 33 паллеты. Из этого следует, что разница в весе перевезенного за один рейс груза в четыре раза, а по паллетам — в три раза. Средняя стоимость грузоперевозки транспортом массой 11,9 тонны на рынке составляет 24 руб./км, а фурой — 32 руб./км. Получается, что общая стоимость перевозки паллет фурой в 2,25 раза дешевле, чем перевозка в 11,9-тоннике без учета платежей в дорожный фонд. Если к стоимости перевозки прибавить затраты на «Платон», даже по максимально возможной в будущем году ставке 3,06 руб./км (что составит примерно 10% от затрат перевозчика), то грузовик в 20 тонн по стоимости доставки по-прежнему имеет преимущество более чем в два раза перед среднетоннажником.

Такой же позиции придерживается директор по логистике и планированию «Coca-Cola HBC Россия» Андрей Павлович. По его словам, с точки зрения себестоимости товара использование крупнотоннажного транспорта при перевозке напитков значительно эффективнее, чем автомобилей меньшей массы, даже с учетом уплаты сборов в систему «Платон».

Доход в прицепе

Тем не менее некоторые участники рынка рассматривают гипотетическую возможность эксплуатации «11-тоннников» с прицепом: согласно законодательству, прицеп является отдельным транспортным средством, и если его масса также не превышает 12 тонн, то сборы в «Платон» с такого автопоезда не уплачиваются. Например, генеральный директор «Авто-ПЭК», транспортного подразделения логистической компании ПЭК, Дмитрий Иевлев считает, что среднетоннажный грузовик массой, близкой к 12 тоннам, с прицепом может быть интересен перевозчику, если тарифы «Платона» вырастут. Он в то же время отмечает, что эксплуатация грузовиков с прицепами технологически сложнее, поэтому его компания еще не приняла окончательного решения, будет ли она закупать новую для отечественного рынка модель.

Но есть и другой взгляд на эффективность подобной технологии. Использование прицепа со среднетоннажным грузовиком не принесет выгоды, которую можно получить на 20-тонной фуре, продолжает сомневаться Максим Бочков из FM Logistic. Он предполагает, что с грузовиком массой 11,9 тонны можно эксплуатировать прицеп на 10-12 европаллет. Сцепка с 22 европаллетами будет по стоимости доставки одного европаллета в 1,5 раза дороже фуры (с учетом «Платона» — в 1,4 раза). По его данным, сейчас сцепка со среднетоннажным грузовиком редко используется на рынке.

Не «Платоном» единым

Впрочем, участники рынка и эксперты указывают, что для новой модели все же есть перспективы в отдельных нишах грузовых перевозок. Подвижной состав подбирается перевозчиками под конкретные задачи клиентов, которые определяются габаритными, весовыми и иными техническими характеристиками груза, а отнюдь не целью «сэкономить на оплате „Платона“», объяснил „Ъ“ начальник отдела российского экспедирования логистической компании «Даксер» Алексей Черкашин. «Когда только вводился „Платон“, отправителям и заказчикам было интересно, какую долю от общей стоимости фрахта составляют сборы в дорожный фонд. Сейчас этот вопрос менее актуален, заказчику все-таки интересен общий уровень затрат на перевозку»,— сказал он.

На грузовики массой «почти 12 тонн» могут легко «пересесть» водители более легких машин, которые эксплуатируют грузовики грузоподъемностью 10 тонн, считает начальник управления организации грузовых перевозок по России DPD в России Сергей Власов. Его компания не планирует приобретать подобные машины, поскольку собственный парк DPD в основном состоит из грузовиков с меньшей полной массой и занят на перевозках посылок и развозе грузов в городской черте, тогда как сборы «Платона» касаются магистральных автоперевозчиков, которые перевозят грузы между городами по федеральным трассам, пояснил он.

Машины полной массой до 12 тонн целесообразно использовать только в узких сегментах, например для перевозки объемных, но не тяжелых грузов или для перевозки на короткие дистанции, считает директор управления по экспедиторской деятельности транспортной компании «Деловые линии» Михаил Петров. «При использовании в составе автопоезда с прицепом эта модель „КамАЗа“ может иметь преимущество перед другими производителями транспортных средств на региональных маршрутах до 400 км»,— считает он. Одна из главных причин такого ограничения — недостаточное пространство в кабине грузовика, в которой не предусмотрено спальное место. «А из-за отсутствия развитой инфраструктуры на федеральных трассах отдых водителя становится проблематичным»,— отмечает он.

Алексей Черкашин предположил, что предел расстояния для такой машины — это 1 тыс. км, например на маршрутах из Москвы в Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону или Краснодар. «Грузооборот между этими городами всегда был большим, поэтому доставка осуществляется всеми возможными типами автотранспорта»,— отметил он.

По данным директора по закупкам транспортных услуг FM Logistic Максима Бочкова, сейчас доля перевозок среднетоннажным транспортом на магистральных направлениях не превышает 5%, что в основном обусловлено отсутствием подъездных путей к месту выгрузки. «Таким машинам проще маневрировать по городу»,— согласен господин Черкашин из компании «Даксер», добавляя, что, как правило, таким транспортом пользуются для отправки срочных грузов и различного оборудования.

Иногда среднетоннажные грузовики используются для доставки мелких сборных грузов на расстояния свыше 1 тыс. км, и в этом случае рыночная доля таких перевозок достигает 40%, сообщил Вадим Плотников. «При развитии этого сегмента автомобили с полной массой 11,9 тонны будут активно использоваться для перевозки груза, например, из Москвы в города Центрального региона»,— предположил Сергей Власов.

Кроме того, 11-тонники могут найти применение для перевозки бытовой техники, продуктов питания и курьерской доставки. Гендиректор RedExpress Олег Голуб считает, что такие грузовики удобны для крупных сетевых продовольственных магазинов, для перевозки с одного склада на другой и для курьерской службы с открытой датой доставки.

Перевозчики не верят государству

Михаил Петров из «Деловых линий» напоминает, что в автоперевозках применяется четкая сегментация транспортных средств по видам деятельности: для доставки грузов на большие расстояния используют седельные тягачи в составе автопоездов, а не среднетоннажные грузовики. «Если мы говорим про адаптацию машины, которая по всем параметрам является региональной, к магистральным перевозкам, то мы начнем заниматься перетягиванием одного сегмента в другой. Это можно сравнить с использованием легкового автомобиля "Ока" для услуг такси»,— описывает ситуацию он. Тем не менее интерес к этой модели у покупателей может повысить конкурентная цена производителя «или интересное предложение по специальным программам».

По мнению господина Петрова, в будущем могут появиться новые факторы, которые перевозчики начнут учитывать при принятии решения о покупке грузовика: сегментация типов перевозок в системе «Платон», введение платы за проезд по региональным трассам, изменение весовых нагрузок на ось в законодательстве о сборах. Риск того, что государство может в любое время поменять «правила игры», беспокоит и других опрошенных „Ъ“ перевозчиков: если «весовой порог» для «Платона»будет снижен, то инвестиции в автомобили массой 11,9 тонны окажутся бессмысленными.

Николай Логинов,
Алексей Екимовский

Цельтесь в причины, а не в симптомы!

Симптомы: большой расход топлива, повышенный износ узлов автомобиля.
Причина: неэффективное управление автомобилем.

Система управления автопарком FleetBoard предназначена для выявления причин неэффективности и для их дальнейшего устранения. Как это работает:
- Справедливая оценка навыков водителя.
- Отдельная оценка сложности выполняемого рейса.
- Выявление возможностей роста эффективности вашего автопарка.
- Предоставление индивидуальных рекомендаций на основании 30-летнего опыта эксплуатации грузовых автомобилей по всему миру.
- Механизм контроля для фиксации и улучшения достигнутых результатов.

Используя систему FleetBoard, вы получаете готовый инструмент проактивного анализа, который позволяет раскрыть внутренний ресурс для улучшений и повысить конкурентоспособность, начиная с сегодняшнего дня.

Система управления автопарком FleetBoard доступна для грузовиков других марок. Описан функционал сервиса «Анализ эффективности», также доступны сервисы: «Записи рейсов», «Карты», «Техобслуживание», «Учет времени», «Теледиагностика». Подробную информацию можно получить у специалиста проекта FleetBoard по телефону 8 800 444 04 45 (звонок по России бесплатный) или на сайтах www.fleetboard.com и www.trucks.mercedes-benz.ru.

Реклама. *FleetBoard – ФлитБорд. **Грузовики, которым доверяют.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust**