

# авто | коммерческий транспорт

## Терпеть нет сил

Рост продаж коммерческого транспорта, к сожалению, не связан с повышением покупательной способности его потребителей. Дело в другом. Компании больше не могут откладывать покупки в ожидании улучшения экономической ситуации: не обновлять автопарк значит навредить бизнесу.

— аналитика —

Коммерческие автомобили — инструмент бизнеса. Их покупка для любого предприятия долгосрочные инвестиции. Основная причина существенного падения продаж коммерческих машин в последние годы — это неблагоприятный инвестиционный климат: есть ли смысл вкладывать деньги в бизнес, если не знаешь, что будет завтра?

Прогнозируемость экономической ситуации за последние 12 месяцев не улучшилась, однако рынок грузовиков, LCV и пассажирского транспорта начал расти — почему? К сожалению, не потому, что бизнес увидел новые возможности. Компании вынуждены покупать новую технику не для того, чтобы развиваться, а для того, чтобы удержаться на плаву: устаревший и требующий постоянного ремонта автопарк способен остановить ключевые бизнес-процессы.

«Последние два года темпы обновления парка грузовых транспортных средств были очень низкими. В результате у предприятий сформировался дефицит качественного подвижного состава. Поэтому многие покупатели сейчас принимают решение о приобретении новых грузовиков», — говорит директор по операциям логистической компании FM Logistic Александр Павлов. — Например, наша компания в конце прошлого года разместила пробный заказ на пять автомобилей Iveco

Stralis с холодильным оборудованием и гидравлическим подъемным механизмом, которые поступят в наше распоряжение в середине марта. А к ноябрю текущего года мы рассчитываем пополнить парк как минимум 40 грузовиками грузоподъемностью до 20 тонн».

«После начала кризиса мы не могли позволить себе обновление в течение двух лет», — рассказывает технический директор логистической компании AsstRA AG Вадим Плотников. — Но в нашей компании рассматривается возможность обновления парка в 2017 году. Очень надеемся, что в 2017 году нам удастся произвести обновление автопарка, которое требуется исключительно из-за возросших в разы затрат на обслуживание старого подвижного состава».

Участники рынка говорят, что основными потребителями коммерческих автомобилей в России сейчас являются прежде всего транспортные подразделения крупных грузо-перевозчиков и крупных сетевых ритейлеров. Кроме того, коммерческий транспорт востребован производственными компаниями, которые доставляют продукцию собственным транспортом. Подписывают спрос и некоторые быстрорастущие сектора бизнеса, связанные с перевозками. Например, это интернет-торговля, обороты которой в России растут, несмотря на кризис, и развитие которой требует все новых машин. Например, представители логистической компании ПЭК заявляют,

что в ушедшем году приобрели более 200 коммерческих автомобилей для развития городских сервисов доставки.

При этом потребитель в последнее время более благосклонно относится к перспективам покупки коммерческих машин российского производства. Рост курса рубля сделал приобретение российских машин особенно привлекательным. «Важнейшим фактором роста продаж российских грузовиков является их привлекательная цена. Например, стоимость автомобилей „КамАЗ“ на 1,5–2 млн руб. ниже, чем аналогичных тягачей европейских производителей. При этом „КамАЗы“ конкурентоспособны в качестве», — говорит Важа Такидзе, заместитель генерального директора транспортного парка логистической компании ПЭК. — Для магистральных перевозок мы эксплуатируем грузовики КамАЗ-5490, которые собираются на базе комплектующих Daimler Mercedes. Обслуживание эти машины могут проходить в сервисных центрах Mercedes-Benz, что очень удобно, так как не во всех регионах нашей страны есть представительства КамАЗа».

Потребители рынка коммерческого транспорта надеются на реальное улучшение экономической ситуации в стране и на развитие своего бизнеса. Иначе нынешний рост продаж коммерческих автомобилей окажется временным.

Алексей Граммачиков

## Недострой



— спецтехника —

**В России запущен целый ряд крупных строительных проектов — мост через Керченский пролив, газопровод «Сила Сибири», морской порт в Ямало-Ненецком АО, а следовательно, спрос на специальную технику должен расти. Но нет: за 2016 год этот сегмент продемонстрировал падение на 10%. Как так вышло и почему нынешняя ситуация все же может пойти на благо, выяснял АНДРЕЙ ФИЛИППОВ.**

Основные потери в 2016 году понес сегмент колесных экскаваторов — он просел на 26%. Гусеничные экскаваторы потеряли 22%, экскаваторы-погрузчики — 18%, гусеничные тракторы и колесные погрузчики — 3%. Результат особенно странный с учетом того, что именно такие машины в том числе должны использоваться на масштабных государственных строительных проектах. Разгадка проста: еще недавно подавляющее большинство такого рода техники закупалось за рубежом. Изменившийся курс сделал эти машины непомерно дорогими, а заодно стимулировал российских производителей. На это, разумеется, требуется время — но потребители негласно согласились подождать.

К настоящему моменту до 80% импортного оборудования уже име-

ют аналоги в РФ: Концерн «Тракторные заводы» осваивает производство радиаторов, КамАЗ разрабатывает новый мотор, ЯМЗ уже выпускает рядные двигатели, применяемые на погрузчиках «Амкор», грейдерах «Брянский арсенал», экскаваторах ТВЭКС. Кроме того, начал выпуск башенных кранов GIRAFFE грузоподъемностью 40 т специально для возведения АЭС, а компания «Крановые технологии» анонсировала выпуск крана TDK-12.400 с грузоподъемностью 12,5 т, которая обеспечивается на всей длине стрелы.

Прогнозируемый рост на 6% в сегменте землеройных и дорожно-строительных машин в совокупности с существенным сокращением импорта экскаваторов в РФ (–70% в некоторых сегментах) дают дополнительную надежду отечественным производителям.

Немаловажным фактором, который может сыграть в 2017 году, является снижение курса китайского юаня. Из-за этого строительная техника из Поднебесной очень скоро может вернуться на наш рынок. И если для компаний Shantui и Liugong, которые в 2016 году сильно просели в продажах, это действительно будет поводом восстановить свои позиции, то для компании XGMA, входящей в состав крупнейшего китайского концерна CCR и являющейся сейчас единственным поставщиком до-

Рынок спецтехники замер в ожидании бурного роста на фоне масштабных государственных строек

рожной техники, представляющим во всех регионах РФ полную линейку грунтово- и асфальтовых катков, это будет скорее уверенный рост.

Кроме того, до 65% кранов, находящихся в эксплуатации, импортного производства. Пока обновлять их пока никто не спешит, но ситуация может измениться. А ведь многие ведущие «крановщики» предлагают на нашем рынке не только подъемные машины, но и другую технику из своего модельного ряда. И продавая ее «пакетом» тем, кто стремится иметь однобрендовый парк, могут составить конкуренцию российским компаниям.

Впрочем, пока производители импортной техники оптимизмом поделиться не могут. Единственные, кто смог выйти «из минуса», это производители погрузчиков и автогрейдеров. Первые прибавили к продажам 6%, а вторые целых 8%!

По-прежнему спросом пользуются компактные погрузчики на гусеничном ходу и колесные мини-погрузчики New Holland. В сегменте экскаваторов есть спрос на корейский Doosan, входящий в концерн Daewoo. Не забыты «американцы» — Caterpillar и Terex, а также «японцы» — Hitachi и Komatsu.

## За чужой счет

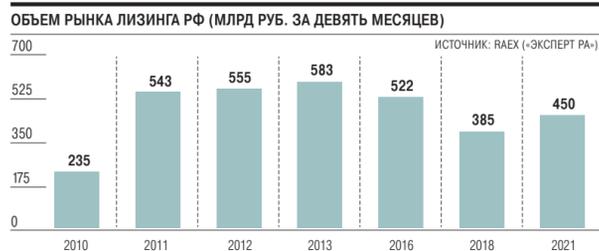
— финансы —

**Лизинг становится в России все более популярным, особенно в сегменте коммерческого транспорта. С чем связан повышенный интерес к этому инструменту — с государственными мерами поддержки или структурными изменениями всей лизинговой отрасли, выяснял ГЕОРГИЙ АЛЕКСЕЕВ.**

Сфера лизинговых услуг всегда остро реагировала на экономические трудности. За последние два года, согласно данным РАЕХ («Эксперт РА»), общие объемы лизинговых сделок в России упали более чем на треть. Однако в последнее время негатив сменился позитивом: по итогам девяти месяцев текущего года объем российского лизингового рынка составил 450 млрд руб., что на 17% больше, чем за аналогичный период 2015 года (см. график).

Драйвером развития лизингового рынка остается автомобильный транспорт. Согласно данным РАЕХ, лизинг легковых и грузовых автомобилей в 2016 году занимал более 40% объема рынка, остальные доли делили между собой авиационный и железнодорожный транспорт, а также лизинг спецтехники. Особенно уверенно лизинг набирает обороты в области продаж грузовиков. Если в кризисном 2013 году в лизинг приобреталось 44% грузовиков, то в 2014-м — уже 56%. В 2016 году этот показатель превысил 60%, а в наступившем году доля лизинговых продаж грузовиков может превысить 70%.

Причин столь динамичного роста доли и объемов лизинга несколько. С одной стороны, компании поняли, что без обновления автопарка выжить в нынешних условиях трудно. Ведь старые и часто ломающиеся машины могут поставить под угрозу деятельность любого предприятия, чье развитие хотя бы косвенно связано с автомобильными перевозками.



С другой стороны, компаниям все сложнее найти свободные средства для крупных вложений в обновление автопарка. Тут-то и становится особенно актуальным лизинг, поскольку он имеет ряд несомненных преимуществ как форма приобретения авто. Не зря лизинг называют финансовой арендой: покупатель первоначально платит лишь небольшую взнос за приобретаемую технику, после чего в течение оговоренного времени вносит остаток средств за автомобиль, которым он уже пользуется. При этом приобретаемые автомобили числятся на балансе лизингодателя. Это позволяет клиенту существенно экономить на налогах.

Наконец, важным фактором роста популярности лизинга стало заметное усовершенствование этого вида финансовых услуг. Начать с того, что в ушедшем году большую роль в развитии лизинга сыграло государство. Последний год ознаменовался беспрецедентной господдержкой лизинговых программ, подразумевающей существенную компенсацию из бюджета затрат пользователей лизинговых схем — до 10% от стоимости автомобиля.

Совершенствуют свои услуги и лизинговые компании. Например, становятся все более гибкими сроки предоставления автомобилей в лизинг. Если раньше компании предоставляли их на два-три года, то сейчас средний срок лизинга вырос до трех-пяти лет. Снижается и ми-

нимальный аванс лизинговых сделок: сейчас он опустился до 10–15% от первоначальной стоимости автомобиля. Заметно снижаются и процентные ставки по лизинговому вылатам: если в начале ушедшего года ставка 20% была распространенным явлением на лизинговом рынке, то сейчас и ставка 15% многим кажется завышенной.

Дополнительный стимул развитию лизингового бизнеса в России призвана дать грядущая реформа этой отрасли. В частности, в ближайшее время предполагается изменение схемы взаимодействия участников рынка с регулятором в лице Центрального банка РФ: все лизинговые компании должны будут перейти на отчетность по стандартам МСФО, регулятор будет более пристально следить за ключевыми показателями работы лизинговых компаний. Также помимо других реформ уже в текущем году предполагается создание так называемых саморегулируемых организаций, которые будут определять правила работы на рынке лизинга. Участники рынка говорят о том, что реформа лизинговой отрасли может сделать этот рынок еще более прозрачным, клиентоориентированным и привлекательным для инвестиций. Таким образом, в ближайшем будущем рынок лизинга автомобилей продолжит рост: по предварительным оценкам, в текущем году его объемы могут увеличиться на 15–20%.

### ПРЯМАЯ РЕЧЬ

**Александр Михайлов, главный исполнительный директор ПАО «Европлан»:**

— Рынок коммерческого транспорта регулярно растет. Приrost наблюдался и в 2016 году, как следствие, наблюдался рост в сфере финансовых услуг данного сегмента. По экспертному мнению поставщиков коммерческой техники, лизинг пользуется подавляющей популярностью. Благодаря своей простоте, функциональности, скорости и оптимизации налогового бремени данный продукт уже давно вытеснил с рынка классический кредит.

Во-первых, лизинг — официальный и эффективный способ налогового планирования. Основное преимущество — в экономии на налогах, так как все расходы относятся на себестоимость, возврат НДС в большем объеме. Лизинговый платеж полностью относится на расходы в бухгалтерском учете. А при банковском кредите учитываются



только проценты по кредиту. Во-вторых, поскольку транспорт является высоколиквидным имуществом, лизинговые компании имеют пониженные риски по сделкам с данным

имуществом, что стало толчком для появления упрощенных программ по финансированию именно коммерческого транспорта. В-третьих, самым ярким событием прошедшего года была программа государственной поддержки колесных транспортных средств, которая заключалась в предоставлении десятипроцентной скидки при лизинге нового коммерческого транспорта российского производства. Программа привела к тому, что в лизинговой отрасли коммерческий транспорт стал драйвером года: грузовой и легковой автотранспорт составляет около 40% от общего объема нового бизнеса за 2016 год. В 2017 году Минпромторг объявил о продлении программы, причем можно прогнозировать увеличение продаж в два раза по сравнению с прошлым годом. Игроки рынка лизинга с нетерпением ждут, когда подобную программу разработают и для других сегментов рынка, в частности для строительной техники.



## Быть эффективным — значит быть первым!

Эффективность — основа успешного бизнеса.

Мы понимаем это, поэтому постарались сделать вашу покупку максимально выгодной.

Представляем вам пакетное предложение по привлекательной цене:

- Седельный тягач Actros 1841 LS с оптимальным оснащением для перевозок по России
- Система управления автопарком FleetBoard\* (оборудование и годовая подписка на основные сервисы)
- Сервисный контракт «Расширенный Плюс» (2-й год гарантии на весь автомобиль)
- Бесплатный курс водительского мастерства

Все это позволит вам серьезно уменьшить расходы как при покупке, так и в процессе эксплуатации техники. Время зарабатывать экономно! Старт продаж — февраль 2017 года!

Подробную информацию можно узнать у официальных дилеров грузовой техники «Мерседес-Бенц». Узнать адрес ближайшего к вам дилера на сайте [www.trucks.mercedes-benz.ru](http://www.trucks.mercedes-benz.ru) или по телефону 8 800 444-04-45 (звонок по России бесплатный).

Реклама. \* «Флитборд» — телематическая система, предназначенная для повышения эффективности управления автопарком. \*\* Грузовики, которым доверяют. Profitable (сокр. от profitable truck) — прибыльный грузовик. Количество автомобилей и сроки проведения акции ограничены. Обращаем ваше внимание на то, что данное предложение носит исключительно информационный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями статьи 437 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Mercedes-Benz  
Trucks you can trust™

