

ПРИДАЛИ УСКОРЕНИЯ

ГОСПРОГРАММА СУБСИДИРОВАНИЯ АВТОЛИЗИНГА И ОТЛОЖЕННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ АВТОПАРКА КРУПНЫХ КОМПАНИЙ ПОМОГЛИ В 2016 ГОДУ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ В СЗФО. АРТЕМ АЛДАНОВ

По итогам 2016 года, по данным аналитического агентства «Автостат», объем рынка продаж новых грузовых автомобилей в России в сравнении с годом ранее вырос на 11%. В стране было реализовано 53,3 тыс. единиц техники. В январе текущего года рост продолжился, было продано 3,5 тыс. грузовых машин, что на 25,5% больше чем за аналогичный период годом ранее.

Северо-Западный федеральный округ стал одним из лидеров роста рынка. По предварительным данным экспертов, реализация грузовых авто в прошлом году в СЗФО выросла на 18%. Почти половина (49,7%) продаж пришлась на Петербург.

СТАВКА НА ЛИЗИНГ Ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман объясняет, что значительный прирост объемов рынка как в России, так и непосредственно в СЗФО связан с эффектом «низкой базы». «Продажи грузовиков в 2015-м и 2016-м принципиально различались. 2015 год — острый кризис, сильная инфляция, падение рубля и объемов производства — все это привело к ослаблению спроса на коммерческую технику. Поэтому при относительной стабилизации экономики и курса валюты в прошлом году некоторое оживление на рынке привело к росту уровня продаж новых грузовиков», — считает эксперт.

Непосредственное отношение к росту рынка имеет и государственная программа льготного автолизинга. Заработала она весной 2015 года, но результаты стала показывать только в прошлом. В соответствии с ней лизинговые компании при уплате клиентами аванса предоставляют скидки до 10% от стоимости автомобиля, которые затем компенсирует государство, но не более 500 тыс. рублей за машину. На 2017 год программа была продлена, ее бюджет составляет 10 млрд рублей.

По оценке экспертов, лизинг грузового транспорта и аутсорсинг используются приблизительно в половине случаев реализации данной техники. По словам исполнительного директора транспортной компании Трафт Артура Мурадяна, это обусловлено исключительно экономикой. «В современных реалиях транспортной компании невыгодно держать свой автопарк. Гораздо проще привлечь водителей с собственными автомобилями или реализовывать лизинговые программы, когда водитель ездит на арендованном у компании грузовике, который впоследствии он может выкупить. Подобный подход обусловлен также и психологией. Практика показывает, что в подавляющем большинстве случаев собственный автомобиль водитель эксплуатирует в разы бережнее и аккуратнее, чем чужой. Лизинговая программа учитывает этот поведенческий аспект — при таком сценарии водитель понимает, что в его интересах беречь новехонький корпоративный грузовик немецкого бренда, ведь через несколько лет тот перейдет к нему в собственность и будет кормить его, даже когда сотрудник покинет компанию», — рассказывает Артур Мурадян.



ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО СЗФО ОТНОСИТЕЛЬНО БЫСТРО СВЫКСЯ С «ПЛАТОНОМ», НЕСМОТЯ НА ПРОТЕСТЫ ДАЛЬНОБОЙЩИКОВ. СООТВЕТСТВЕННО, ОТРИЦАТЕЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРОДАЖИ ГРУЗОВОЙ ТЕХНИКИ НОВЫЙ НАЛОГ НЕ ОКАЗАЛ

Лизинг грузовой техники, добавляет специалист, остается ключевой тенденцией в СЗФО и определяет формат и характер ее продаж. В частности, регион входит в топ-5 по объему реализуемых лизинговых программ. В самом Петербурге не менее 55% перевозчиков активно используют аутсорсинг грузоперевозок и лизинг техники. В последние два года стали активны лизинговые схемы без первоначального или с минимальным первоначальным взносом по лизингу — под обеспечение действующего контракта, для которого компания закупает грузовую технику.

В Петербурге представлены различные лизингодатели. Это «дочки» государственных Сбербанка и ВТБ, ряд коммерческих банков, а также организации, непосредственно занимающиеся только лизингом. Среди таковых крупнейшими являются «Европлан», «Каркаде», «Интерлизинг».

Главный исполнительный директор ПАО «Европлан» Александр Михайлов сообщил, что в топ-5 крупных дилеров грузовой техники, с которыми сотрудничает в Петербурге компания, вошли РБА, ТЦ «Восток», ДЦ «Isuzu Петербург», «Сотранс-Парнас», «Гранат» и «Леон».

«В целом за 2016 год „Европлан“ профинансировал для своих лизингополучателей приобретение более 3 тыс. автомобилей на 6,091 млрд рублей. Благодаря продлению в 2017 году госпрограммы субсидирования коммерческого и грузового транспорта мы ожидаем, что спрос на этот тип транспортных средств останется на высоком уровне. Также сейчас в правительстве РФ обсуждается запуск аналитической программы на дорожно-строительную технику. Если программа в итоге будет запущена, то это также приведет к увеличению спроса на ДСТ», — делает выводы Александр Михайлов.

Стоит добавить, что свои «пять копеек» в рост рынка грузового транспорта в 2016 году внесли и прямые приобретатели грузовой техники. Произошло обновление автотранспортного парка, которое откладывалось в 2014–2015 годах, в пик экономического кризиса. Закупать технику пришлось и из-за ввода новых технических стандартов.

БЛИЖЕ К ЕВРОПЕ Одним из последствий реализации госпрограмм поддержки российских производителей и важной тенденцией рынка стало стойкое и безоговорочное лидерство отечественных марок. По данным экспертов, первое место по России по продажам уверенно держит КАМАЗ, занимающий примерно треть рынка. ГАЗ имеет долю около 25%. На третьем месте располагается белорусский МАЗ. Среди других иномарок популярностью пользуются шведская Scania и японская Isuzu.

По словам генерального менеджера по транспорту AsstrA Associated Traffic AG Олега Гребенко, последние несколько лет сохраняются тенденции существенного подорожания грузовой техники. Такая ситуация сложилась из-за непростых условий ведения бизнеса транспортных компаний, связанных с низкими фрахтовыми ценами, а также из-за растущей себестоимости перевозок, которая вызвана подорожанием топлива, ремонтом импортных запчастей и платными автодорогами.

Между тем в СЗФО доля приобретаемых иностранных грузовиков чуть более высокая, чем по общероссийской статистике. Сказывается приграничная зона и более быстрая растаможка грузовой техники, отмечают игроки рынка. По данным компании «Трафт», в лизинге и прямых продажах бывшего в употреблении гру-

зового транспорта в СЗФО и Петербурге у клиентов лидируют КамАЗ, Volvo и ГАЗ, хотя с кризисом укрепились позиции и более дешевых грузовиков марки Shaanxi Shacman — это технологическая копия грузовика MAN. Среди новых грузовиков лидерами продаж в Петербурге являются MAN, Volvo, КамАЗ. В «Европлане» в топ продаж грузового транспорта в Петербурге вошли Mitsubishi Fuso, КамАЗ, Mercedes-Benz, Isuzu и MAN.

Эксперты считают, что СЗФО относительно быстро свыкся с «Платоном», несмотря на протесты дальнбойщиков. Соответственно, отрицательного воздействия на продажи грузовой техники новый налог не оказал.

По словам ведущего эксперта УК «Финанс Менеджмент» Дмитрия Баранова, развитие конкуренции, регулирование сферы перевозок и использования дорожной сети привели к тому, что транспортники стали требовать технику с улучшенными характеристиками. «Это и меньшее потребление ГСМ, и повышенные эргономические требования, и больший межремонтный ресурс, и высокий уровень оснащенности устройствами связи и контроля, позволяющими наблюдать автомобиль в режиме реального времени, обеспечивать высокую эффективность его эксплуатации и ремонта. Также можно говорить, что постепенно стали увеличиваться число грузовых автомобилей, работающих на других видах топлива, в первую очередь — на газе. Учитывая, что техника становится сложнее, перевозчики стремятся к тому, чтобы не решать самостоятельно вопросы ремонта и обслуживания, расчет делается на то, что это будут делать либо сами продавцы, либо специализированные компании», — резюмирует аналитик. ■