

Понедельник, 23 марта 2009 №50/П

(№4104 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №17-28

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

Коммерсантъ в Санкт-Петербурге

ТРАНСПОРТ



МИХАИЛ СЕРОВ,
РЕДАКТОР «Ъ-ТРАНСПОРТ»

Ford Focus, несмотря на кризис, остается самой популярной иномаркой в России. На фоне общего спада на автомобильном рынке продажи Focus продолжают расти, пусть и на символические 3% в месяц. Не случайно именно Focus, как самый конкурентный автомобиль в России, является ориентиром и головной болью других иностранных автопроизводителей, которые планируют запустить в России производство своих машин класса Focus и потеснить лидера от компании Ford. Претендуют на это два корейских автопроизводителя: Chevrolet DAT (корейское подразделение GM) с новым Chevrolet Cruze и концерн Hyundai, который, как говорят в компании, конкурента Focus для российского рынка еще разрабатывает. Познакомиться с качеством российского Chevrolet Cruze удастся летом этого года, а с массовой новинкой от Hyundai — лишь в конце 2010-го — начале 2011 года. Кстати, управляющий директор «Хендэ Мотор СНГ» Денис Петрунин говорит, что новый Hyundai еще летом проходил испытания в России. Несколько тестовых Cruze уже выпущено и на заводе в Петербурге. То, что Cruze, а за ним и новый Hyundai станут конкурентоспособными с точки зрения дизайна, не вызывает сомнений. Однако вопрос ценообразования наверняка станет решающим фактором в судьбе обеих новинок. Цена Focus сегодня варьируется в диапазоне от 400 тыс. рублей до 600 тыс. рублей. При этом в «Атлант-М» прогнозируют, что оптимистичная начальная цена на Cruze составит около 600 тыс. рублей, а пессимистичная — 660–700 тыс. рублей. По прогнозам дилера, в этом году GM сможет продать в России лишь 6–9 тыс. Cruze, а в 2010 году — 26–37 тыс. этих автомобилей. То есть сами дилеры в успешную судьбу Cruze пока не верят. К концу 2010 года продажи Focus в России наверняка превысят 100 тыс. автомобилей, а в начале 2011 года новинку в Петербурге начнет собирать Hyundai сразу в объеме 100 тыс. в год. Цена на нее, кстати, будет во многом зависеть от цены на Cruze. Однако GM может удивить рынок. Рабочие петербургского завода компании утверждают, что начальная цена Cruze составит 290 тыс. рублей, средняя — до 400 тыс. рублей и самая топовая — до 600 рублей. В российском представительстве GM над этим справедливо смеются, мол, цена на автомобиль, который начнет продаваться в России только весной, уже сейчас не может быть установлена, особенно с учетом нестабильной экономической ситуации. Эксперты также говорят, что розничную цену на автомобиль рабочие завода действительно знать не могут, но вполне могут представлять себе предварительные отпускные цены на Cruze для дилеров.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ВЕРФЬ В ЧИСТОМ ПОЛЕ

ПРЕМЬЕР ВЛАДИМИР ПУТИН СЧИТАЕТ, ЧТО ВМЕСТО МОДЕРНИЗАЦИИ УСТАРЕВШИХ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ ЛУЧШЕ СТРОИТЬ НОВЫЕ. ДВА ТАКИХ ПРОЕКТА ЕСТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ. НА КАКОЙ ИЗ НИХ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА СРЕДСТВ ГОСУДАРСТВО ВЫДЕЛИТ ДЕНЬГИ, ЗАВИСИТ ОТ ЛОББИСТСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОБЪЕДИНЕННОЙ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ И БАНКА «РОССИЯ».

МАКСИМ ВЕРТМАН

С ЧИСТОГО ЛИСТА Недавно премьер-министр России Владимир Путин провел в Петербурге совещание, посвященное развитию гражданской морской техники. «У нас действительно много судостроительных заводов и верфей, но назвать их современными и эффективными мы пока не можем, необходима их глубокая модернизация, а где это целесообразно — и перепрофилирование под другие нужды», — цитирует Владимира Путина Интерфакс. При этом премьер отметил: «Как показывает практика, наибольший эффект дает создание новых производств в чистом поле с чистого листа, и для судостроения таким прорывным инвестпроектом должно стать строительство новых полноценных верфей для гражданских нужд».

В рамках совещания министр промышленности и энергетики Виктор Христенко напомнил, что в 2007 году его ведомство объявило конкурс на разработку проектов по созданию новых судостроительных мощностей в трех зонах: западной, северной и дальневосточной. «Мы получили отклики по всем точкам, но самым популярным оказалось западное направление (Санкт-Петербург и весь район Финского залива)», — приводит слова министра Интерфакс.

Свои предложения в Минпромторг подали Выборгский судостроительный завод (ВСЗ), подконтрольный банку «Россия» Юрия Ковальчука, и Северная верфь, принадлежащая Объединенной промышленной корпорации (ОПК) Сергея Пугачева. Проект ОПК предполагает модернизацию Северной верфи и сооружение на ее территории дополнительных мощностей, в частности — крупного дока, способного строить суда для транспортировки сжиженного природного газа (СПГ) дедейтем от 300 тыс. тонн, а также буровые платформы для разработки нефти и газа на шельфе. Проект оценивается в 13,7 млрд рублей.

Его ценность для государства заключается в том, что ОПК не требовала софинансирования из бюджета. Все средства корпорация готова привлекать самостоятельно. В 2007 году Сергей Пугачев договорился с ВТБ о привлечении кредита в объеме \$550 млн, а в прошлом году — с Внешэкономбанком о предоставлении еще \$800 млн заемных средств. Впрочем, возведение нового судостроительного комплекса на Северной верфи идет очень медленно. Ни один из банков, по данным «Ъ», кредиты предприятию пока не выдавал. Как утверждают участники рынка, процесс во многом тормозит вопрос о выводе из центра города Балтийского завода, также принадлежащего ОПК. Расчеты его территории в 60 га на Васильевском острове под девелоперские проекты



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ ХОЧЕТ СТРОИТЬ НОВУЮ ОТЕЧЕСТВЕННУЮ МОРСКУЮ ТЕХНИКУ ТОЛЬКО НА НОВЫХ МОЩНОСТЯХ

позволила бы ОПК извлечь существенную прибыль и покрыть затраты на модернизацию Северной верфи.

Однако согласовать этот вопрос с губернатором Петербурга Валентиной Матвиенко господину Пугачеву до сих пор не удалось. Возникли и другие проблемы. Территорию, которую Северная верфь планировала использовать под строительство нового дока, сейчас занимают арендаторы. Договориться с ними руководству предприятия ни мирными, ни «военными» способами пока также не удалось. Кроме того, теперь данный проект не подходит и по критериям, заданным Владимиром Путиным. Неслучайно Виктор Христенко в ходе совещания заявил, что этот проект требует дополнительной подготовки.

ПРИОРИТЕТНЫЙ НАЙДЕН «Министерство промышленности из всех предложенных проектов считает наиболее подготовленным на сегодняшний день для поддержки проект Выборгского судостроительного завода по строительству новой верфи в районе Приморска», — заявил на

совещании господин Христенко. «Мне кажется, мы могли бы признать этот проект приоритетным», — сказал министр.

ВСЗ предлагает построить новую верфь «в чистом поле» недалеко от Приморска (Ленинградская область); она также сможет строить танкеры и платформы. Под эти цели компания уже арендовала 200 га земли. Проект оценивается в 38,5 млрд рублей, срок его реализации — 4 года. При этом часть средств руководство ВСЗ рассчитывает получить из бюджета. Речь идет о затратах на инфраструктуру. Ранее член совета директоров завода Олег Цой оценивал инфраструктурные затраты примерно в 18 млрд рублей. По словам же Виктора Христенко, они составят 4,8 млрд рублей. «Мы всегда говорили, что до 15 процентов (стоимости проекта. — „Ъ“), то есть инфраструктурные риски, готовы взять на себя. Это могут быть средства Инвестфонда или другие инструменты господдержки», — заявил господин Христенко. По его словам, после одобрения государством проекта ВСЗ работу с предприятием начнет Внешэкономбанк,

у которого завод просит кредит в 27,2 млрд рублей.

Примечательно, что в конце прошлого года Выборгский судостроительный завод посещал сам Владимир Путин. Целью визита было знакомство с ходом строительства двух буровых платформ (стоимостью 59 млрд рублей) для «Газпрома». Этот контракт с монополией ВСЗ заключил в прошлом году. Участники рынка считают, что получить его помогли лоббистские возможности совладельца банка «Россия» Юрия Ковальчука, который считается близким другом Владимира Путина. В ходе недавнего визита господина Путина на ВСЗ, по словам генерального директора предприятия Валерия Левченко, премьер поручил вице-премьеру Сергею Иванову взять под контроль и строительство приморской верфи. Кстати, по данным «Б», Владимир Путин собирался съездить на Выборгский судостроительный завод и после недавнего совещания, но поездка не состоялась.

ЛУЧШЕ ДВЕ Между тем недавно стало известно, что в Петербурге появился еще один проект по строительству так называемой суперверфи. С предложением построить новый судостроительный комплекс в северо-западной части острова Котлин выступает администрация Кронштадта. Проект оценивается в €1,5 млрд. Он предполагает возведение двух доков, также способных строить морскую технику для работы на шельфе. Этот проект нашел большую поддержку в государственной Объединенной судостроительной корпорации (ОСК). Представители госхолдинга сообщают, что готовы лоббировать его реализацию на всех уровнях. В ОСК утверждают, что неформально данный

вопрос поднимался и в ходе недавнего совещания с премьером.

Эксперты называют кронштадтский проект перспективным. Там, по их словам, уже есть практически вся необходимая инфраструктура и кадры, а также подходящее «чистое поле» вблизи кронштадтского фарватера. В ОСК говорят, что с проектом уже знаком и Владимир Путин, и Валентина Матвиенко (которая, как уверяют в корпорации, его горячо поддерживает). Объясняют это тем, что Кронштадт — дотационный район, который, получив современное и загруженное предприятие, начнет отчислять значительные суммы в бюджет Петербурга. И потом, это еще и репутационный бонус в поддержку имиджа судостроительной столицы России. Неслучайно именно в Петербурге зарегистрирована ОСК. К тому же в реализации проекта в Кронштадте заинтересовано руководство еще одного старинного судостроительного предприятия Петербурга — Адмиралтейских верфей, которые также входят в ОСК. В корпорации утверждают, что готовы рассматривать верфь в Кронштадте как перспективную площадку для развития Адмиралтейских верфей.

Заинтересованность ОСК в строительстве верфи в Кронштадте эксперты объясняют еще и тем, что она — единственный новый проект, который в случае реализации будет полностью подконтролен госкорпорации. При этом они отмечают, что уровень проработки этого проекта все же далек от ВСЗ. Выборгское предприятие уже имеет предварительные договоренности о долгосрочных контрактах, иностранных партнеров с опытом и, наконец, сильных и влиятельных акционеров, в то время как ОСК еще даже не закончила этап своего формирования. Завершиться

он должен до 1 апреля, при этом премьер Путин на совещании пообещал, что передаст корпорации еще 19 предприятий.

ХВАТИТ НА ВСЕХ Эксперты ЦНИИ технологии судостроения считают, что в идеале должны быть реализованы оба судостроительных проекта, так как федеральная программа строительства гражданской морской техники позволит надолго загрузить оба предприятия. «Газпром» и «Роснефть» планируют заказать до 2030 года 307 судов», — сообщил Владимир Путин. Он добавил также, что ОСК уже составила ориентировочную программу производства, в ходе реализации которой предполагает построить 265 единиц рыбохозяйственной техники. Еще 791 судно планируется произвести в рамках выполнения программы по развитию транспортной системы России.

Виктор Христенко, в свою очередь, подсчитал, что объем заказов в сфере гражданского судостроения для российских компаний до 2015 года может составить около 680 млрд рублей (против сегодняшнего внутреннего гражданского заказа на 30–35 млрд рублей).

Владимир Путин вместе с тем особо подчеркнул, что средства, заложенные в федеральных программах, а также инвестиционных планах естественных монополий и госкомпаний, должны идти на закупку именно отечественной техники, что особенно актуально в сегодняшних «непростых финансовых и экономических условиях». «Надеюсь, что представители наших крупнейших компаний услышат то, что я сказал», — добавил премьер-министр.

Таким образом, объемы заказов в отрасли обещают быть значительными.

Однако самые дорогостоящие из них все же танкеры и платформы, для эффективного строительства которых нужны новые мощности. В ОСК, похоже, опасаются, что в условиях дефицита средств государство в ближайшее время два дорогостоящих проекта не потянет, поэтому приоритетным может стать только один.

Впрочем, Владимир Путин говорит, что на поддержку высокотехнологичных производств в 2009 году будет потрачено около 800 млрд рублей. Он уточнил, что в федеральном бюджете на эти цели зарезервировано около 300 млрд рублей. В портфеле Внешэкономбанка заложено еще 300 млрд рублей, по линии других банков — еще около 200 млрд рублей. «В этой обойме доля судостроения — 110 млрд рублей на текущий год», — сказал Владимир Путин.

Этого хватит для частичного финансирования не одного перспективного судостроительного проекта, отмечают аналитики. Вдобавок, добавляют они, растет число влиятельных, делегированных от правительства покровителей ОСК. Недавно государство делегировало для избрания в совет директоров корпорации главу «Ростехнологий» Сергея Чemezova, главнокомандующего ВМФ Владимира Высоцкого, председателя Внешэкономбанка Владимира Дмитриева, первого замначальника департамента «Газпрома» Николая Кабанова, гендиректора ЗАО «Роснефтефлот» Андрея Априленко, гендиректора «Совкомфлота» Сергея Франка. Одним словом, судьба ОСК будет теперь напрямую зависеть от тех, кто формирует основную массу заказов в отрасли и распределяет средства на приоритетные инвестпроекты. ■

Последние автомобили 2008 года. Экономия до **342 500** рублей!



Ford Ranger

Цена от 684 000 руб. **
Объем двигателя 2500 куб.см.
Мощность 143 л.с.
Грузоподъемность от 1175 до 1225 кг

Процентная ставка по кредиту	Срок	Ежемесячный платеж ***
9,9%	до 3-х лет	от 16 153 рублей



Ford Transit Шасси *

Цена от 599 000 руб. **
Объем двигателя от 2200 до 2400 куб.см.
Мощность от 85 до 140 л.с.
Грузоподъемность от 1503 до 2727 кг



Ford Transit Connect

Цена от 503 000 руб. **
Объем двигателя 1800 куб.см.
Мощность от 90 до 110 л.с.
Грузоподъемность от 63 до 888 кг

Процентная ставка по кредиту	Срок	Ежемесячный платеж ***
9,9%	до 3-х лет	от 12 291 рублей



Ford Transit VAN

Цена от 934 500 руб. **
Объем двигателя 2200 куб.см.
Мощность от 85 до 200 л.с.
Грузоподъемность от 900 до 2337 кг

Процентная ставка по кредиту	Срок	Ежемесячный платеж ***
9,9%	до 3-х лет	от 18 066 рублей

«Атака на шасси» *

До 31.03.2009 специальные условия покупки
Ford Transit Шасси 2008 года выпуска
Экономия 262 500—342 500 рублей! *****

--- Цена является минимальной исходя из объема двигателя и комплектации и действительна на 02.03.09.
--- Кредитная программа распространяется на розничных покупателей — физических лиц только на автомобили категории В. Реализуется в партнерстве с банком ООО «Русфинанс Банк». Процентная ставка по банковскому кредиту — от 14% процентов годовых в долларах США сроком до 3-х лет. Кредитная программа действует при 40% предплате выбранного автомобиля и строгих затратах клиента на финансирование покупки автомобиля, сниженные за счет предоставления участнику программы специальных цен на автомобиль. В результате затраты покупателя на расходы на приобретение автомобиля в рамках программы оказываются равными расходам на кредит по указанной ставке. Обязательная страховка КАСКО — 5%, безоплатная франшиза. Страхование предоставляет ОАО СК «Прогресс-Гарант», ОАО СК «Цюрих Ритейл». Расчеты ежемесячного платежа приводятся в качестве примера, исходя из средней цены автомобиля, включая опции и налог в рубль, по состоянию на 26.01.09, без включения в сумму кредита стоимости страховки и комиссии за организацию кредита. Подробности на www.alarm-motors.ru
Срок действия программы до 31.03.09
--- Акция распространяется на автомобили Ford Ranger и действует до 31 марта 2009. Подробности акции уточняйте по телефону (812) 777-2-777 и на сайте www.alarm-motors.ru
--- Указанные в предложении скидки являются разницей между ценой автомобиля 2009 г.в. и ценой автомобиля 2008 г.в. в наличии с учетом маркетинговой программы «Пакеты опций в подарок». ЗАО «Форд Мотор Компани» оставляет за собой право на внесение изменений в данное предложение.

Feel the difference



alarmmotors
am
Ford в Петербурге

Сеть дилерских центров «Аларм-Моторс Форд»:

Аларм-Моторс НЕВА, Левашовский пр., 21
Аларм-Моторс ЛАХТА, Савушкина ул., 108
Аларм-Моторс ОЗЕРКИ, Выборгское ш., 23
Аларм-Моторс ЮГО-ЗАПАД, М.Жукова пр., 51

(812) 777-2-777

- Весь модельный ряд Ford
- Сервисное обслуживание
- Кредит, страхование, лизинг
- Переоборудование
- Trade-in

www.777-2-777.ru

ГРУЗООБВАЛ

ГРУЗОБОРОТ БОЛЬШОГО ПОРТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В ЯНВАРЕ ЭТОГО ГОДА УПАЛ ПОЧТИ НА ТРЕТЬ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО СОКРАЩЕНИЕ ГРУЗОБОРОТА ПРОДЛИТСЯ ДО МАЯ, ПОСЛЕ ЧЕГО СИТУАЦИЯ СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ. ОДНАКО УЖЕ СЕЙЧАС ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА НЕГАТИВНО ВЛИЯЕТ НА ЛОГИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В ГОРОДЕ.

ИННА ЛУШИНА

МЕТАЛЛ В РОСТ Стивидорные компании Большого порта Санкт-Петербурга в первый месяц этого года обработали примерно 2,97 млн тонн грузов, против 4,147 млн тонн в январе прошлого года. Наибольшее снижение зафиксировано по насыпным грузам — минус 91% от объемов января прошлого года. Грузооборот контейнеров в январе этого года снизился на 39%, с 1,4 млн штук до 859,4 тыс.

Два крупнейших контейнерных терминала в Санкт-Петербурге — Первый контейнерный терминал (ПКТ) и Петролеспорт — сократили обработку грузов соответственно на 26% и 56%. По словам Алексея Безбородова, руководителя исследовательского агентства Infranews, Петролеспорт снизил свои объемы за счет снижения перевалки таких видов грузов, как лес и рефрижераторные грузы. Всего в порту перевалка рефгрузов уменьшилась на 42%. Так, в январе в Рыбном порту зафиксировано падение на 43%. Как полагают эксперты, в конце прошлого года пищевые компании лишились оборотных средств из-за роста курса валют и неплатежей со стороны торговых сетей.

Однако по черным и цветным металлам в Большом порту Петербурга был зафиксирован рост грузопотоков. Черных металлов в январе этого года перевалили на 15% больше, цветных — на 26% по сравнению с январем прошлого года. По первому виду груза объем составил 233,1 тыс. тонн против 202 тыс. тонн прошлогоднего уровня. Цветных металлов петербургские стивидоры в январе этого года обработали 124,9 тыс. тонн — против 98,9 тыс. тонн января 2008 года. Как замечает Алексей Безбородов, за счет роста перевалки цветного металла единственной крупной стивидорной компанией в порту, у которой был зафиксирован рост грузооборота, стала Вторая стивидорная компания — плюс 17%.

В ПОРТУ ПОЯВИЛСЯ УГОЛЬ Кроме роста перевалки металлов, администрация порта фиксирует и прирост перевалки угля. Если в первый месяц прошлого года его количество в Большом порту было незначительно — 1,5 тыс. тонн, то уже в январе этого года в порту было перевалено 193,4 тыс. тонн угля. Этот объем почти весь взяла на себя Четвертая стивидорная компания.

Первая стивидорная компания снизила свой грузооборот на 27%. Грузооборот терминала «Моби Дик» упал на 60%. Так, кроме падения объемов контейнеров, на терминале на 78% (почти в 4 раза) снизилась перевалка руды.

По данным портовой администрации, в январе 2008 года в порт осуществлено 994 судозахода, в январе этого года — 825. Эксперты отмечают, что судов в порт стало заходить ненамного меньше, однако их загрузка снизилась почти на



СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

ИЗ-ЗА СНИЖЕНИЯ ГРУЗОБОРОТА БОЛЬШОЙ ПОРТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПУСТЕЕТ, ВЕЗТИ ПРОДОЛЖАЮТ ЛИШЬ УГОЛЬ И НЕФТЬ

треть. Значительная часть контейнеров выходили из петербургского порта порожними из-за падения объемов экспорта продукции.

Господин Безбородов объясняет, что в январе этого года наблюдалось «плановое снижение» грузооборота морских перевозок (которого все ожидали еще в конце прошлого года) в петербургском порту.

НЕФТЕПРОДУКТЫ ЕЩЕ БЕРУТ На нефтяной перевалке кризис сказался не так значительно. По статистике администрации Большого порта, в январе объем перевалки нефти и нефтепродуктов снизился на 4% — с 953,6 тыс. тонн января прошлого года до 919,7 тыс. тонн января этого года. Участники рынка приписывают относительно небольшое снижение экспорта нефти и нефтепродуктов сезонному январскому падению.

Петербургский нефтяной терминал (ПНТ) в феврале на 37% увеличил объем перевалки темных нефтепродуктов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Компании сыграло на руку понижение экспортных пошлин на нефтепродукты, что вновь сделало их экспорт выгодным. Объем перевалки нефтепродуктов ПНТ в феврале 2009 года составил 870 тыс. тонн, что на 3,5% выше уровня февраля 2008 года. По информации пресс-службы Петербургского нефтяного терминала, в общем числе объем перегруженных темных нефтепродуктов составил 610 тыс. тонн, что на 37% больше, чем в феврале 2008 года. Всего за два месяца 2009 года ПНТ перегрузил 1,766 млн тонн нефтепродуктов

— на 0,8% больше, чем за первые два месяца прошлого года.

Общей февральской статистики администрации Большого порта пока не обнародовала, однако участники рынка уже говорят о февральском падении грузооборота порта — в среднем на 20%. Дмитрий Васильев, генеральный директор ARIVIST Logistics Overseas GmbH считает, что в феврале падение оборотов в зависимости от терминала варьировалось от 12 до 20%. «Однозначно, с начала года очень значительно снизился объем ввозимых автомобилей. Это связано с общим замиранием авторынка. По той же причине сократились поставки строительных материалов. Уменьшилось и количество ввозимых товаров народного потребления, таких как одежда и обувь — из-за общего снижения активности потребителей. Не сократился объем импорта промышленного оборудования, станков и кондиционеров, так как они, как правило, завозятся по долгосрочным контрактам», — рассказывает господин Васильев.

«Падение грузооборота в порту Санкт-Петербурга за последние месяцы 2008 года и начало 2009 года наблюдается по всем импортным грузам и по большей части номенклатуры экспортных грузов. Причиной падения контейнеорооборота, скорее всего, стала общая кризисная ситуация. Однако свой негативный вклад в это внесли особенности таможенной системы нашей страны, которые не позволили перетянуть контейнеропоток из соседних портов Балтики в Санкт-Петербург. Сегодня в портах Финляндии и Прибалтики скопилось большое

количество контейнеров, предназначенных для российского ранка, но ожидают дистрибуции. Грузовладельцам удобнее хранить такие товары на транзитной территории, чтобы не оплачивать таможенную, пока сам товар еще не реализован», — высказывает свое мнение по поводу сложившейся ситуации Надежда Малышева, директор по развитию информационно-аналитического агентства «ПортНьюс». Она добавляет, что перевалка грузов в морских портах напрямую связана с работой шиппинговых компаний. И с начала кризиса этот рынок охарактеризовался резким падением фрахтовых ставок по всем видам перевозок, около 20% флота остановлено.

ДОРОГИЕ СКЛАДЫ НЕ НУЖНЫ «Естественно, снижение грузооборота в порту влияет и на объемы хранения и обработки грузов в логистических центрах. Кроме этого, на фоне кредитного кризиса и снижения доходности, импортеры стараются сократить свои издержки по всей цепочке поставки товаров, поэтому логично предположить, что часть из них может отказаться от использования дорогих услуг логистических комплексов», — говорит представитель Национальной контейнерной компании (владеет ПКТ и логистическим терминалом в Шушарах).

Сейчас в Санкт-Петербурге насчитывается свыше 5 млн кв. м складских помещений. На рынке складских помещений Санкт-Петербурга преобладают помещения классов С и D, но за счет нового строительства доля помещений классов А и В с каждым годом увеличивалась. По оценкам экспертов, сейчас высокочастотные складские площади составляют около 10% от общего предложения. И как отмечают участники рынка, около 40% из них сейчас пустуют. Если до кризиса самое востребованное предложение по хранению было около 5–10 тыс. кв. м, то после начала кризиса наиболее предпочтительными стали помещения площадью около 1,5 тыс. кв. м.

По мнению Алексея Безбородова, кризис и снижение грузооборота в Большом порту Санкт-Петербурга может отрицательно сказаться на рынке складов класса люкс. «Склады и терминалы попроще будут востребованы, особенно для внутригородских потребностей. Однако владельцы грузов, которые, например, идут из порта в Москву, постараются урезать расходы и время на их хранение на территории Петербурга и сразу вывозить», — говорит господин Безбородов. Однако пока большинство арендодателей складов класса А и В не идет на снижение средних арендных ставок.

Эксперты ожидают, что в мае этого года снижение объемов по контейнерам и рефгрузам будет остановлено и произойдет стабилизация рынка. В 2009 году общее падение грузооборота морских перевозок в Большом порту Санкт-Петербурга ожидается на 10–15%. ■



ЛУКОЙЛ

ВАЖНО ЗНАТЬ, КОМУ ДОВЕРЯТЬ

ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт» — конечное звено единой технологической цепочки одной из ведущих мировых вертикально-интегрированных нефтяных компаний — ОАО «ЛУКОЙЛ». Предприятие ведет деятельность по реализации топлива в девяти субъектах Северо-Западного федерального округа, АЗС расположены от Калининграда до Воркуты. В настоящее время в регионе действует 284 АЗС «ЛУКОЙЛ», из них в самом сердце — в Северной столице — 132 станции.

На всех АЗС «ЛУКОЙЛ» в Северо-Западном регионе продается топливо, полностью удовлетворяющее требованиям нового Технического регламента «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и топочному мазуту». Компания активно поддержала введение нового Технического регламента, работа над которым велась с 2005 года, и его требования не были для нас неожиданными.

Более того, работая на опережение, ОАО «ЛУКОЙЛ» активно модернизировало свои нефтеперерабатывающие заводы, и в 2005 — 2006 годах осуществило настоящий прорыв в улучшении качества автомобильных топлив и предложило российскому потребителю топлива, соответствующие современным мировым стандартам качества Евро-3 и Евро-4 (класс 3 и класс 4 в соответствии с Техническим регламентом). Этот шаг потребовал от Компании «ЛУКОЙЛ» многих лет работы и многомиллиардных инвестиций.



Современные топлива три года назад пришли на рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Это важнейший плюс вертикальной интеграции «добыча — переработка — сбыт», когда произведенный на нефтеперерабатывающем заводе продукт доходит до потребителя в неизменном виде в рамках единого технологического процесса: отгружается в специально подготовленные вагоны-цистерны, потом хранится на нефтебазах в отдельных емкостях и завозится на АЗС. При этом на всех этапах технологической цепи проводится контроль качества — от нефтеперерабатывающих заводов до АЗС, неукоснительно соблюдая отраслевые и корпоративные стандарты по сохранению качества нефтепродуктов.

За три года, 2006–2008 гг., Обществом было реализовано в розницу в Санкт-Петербурге и Ленинградской области дизельного топлива класса 4 более 400 тыс. тонн, бензинов класса 3 — более 600 тыс. тонн. И сегодня топливо, реализуемое на АЗС «ЛУКОЙЛ», существенно превышает нормы Технического регламента, который требует обязательного производства класса 3 — только с 2011 года, класса 4 — с 2012 года.

Новый Технический регламент ограничивает содержание в топливах веществ, которые влияют на количество вредных выбросов и надежную работу двигателя. Для бензинов это сера, бензол, ароматические и олефиновые углеводороды (таблица 1). Для дизельного топлива — сера и полициклические ароматические углеводороды, кроме того повысилось цетановое число — важнейшая характеристика воспламеняемости топлива (таблица 2).

Таблица 1
Основные требования к характеристикам автомобильного бензина

Характеристики автомобильного бензина	Единица измерения	Нормы в отношении			
		Класса 2	Класса 3	Класса 4	Класса 5
Массовая доля серы, не более	Мг/кг	500	150	50	10
Объемная доля бензола, не более	%	5	1	1	1
Объемная доля ароматических углеводородов, не более	%	-	42	35	35
Объемная доля олефиновых углеводородов, не более	%	-	18	18	18
Массовая доля кислорода, не более %	%	-	2,7	2,7	2,7

Источник: «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и топочному мазуту», утвержденный Постановлением Правительства РФ № 118 от 27.02.08, № 1076 от 30.12.08.

Таблица 2
Основные требования к характеристикам дизельного топлива

Характеристики автомобильного бензина	Единица измерения	Нормы в отношении			
		Класса 2	Класса 3	Класса 4	Класса 5
Массовая доля серы, не более	Мг/кг	500	350	50	10
Цетановое число, не менее	-	45	51	51	51
Массовая доля полициклических ароматических углеводородов, не более	%	-	11	11	11

Источник: «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и топочному мазуту», утвержденный Постановлением Правительства РФ № 118 от 27.02.08, № 1076 от 30.12.08.

Что дает соблюдение требований нового Технического регламента? Продемонстрируем на примере содержания серы в дизельном топливе. Предположим, что продаваемое в Санкт-Петербурге и области дизельное топливо соответствует требованиям старого ГОСТ 305-82 и содержит серу 2000 мг/кг (2 десятых процента), то при потреблении топлива в 1 млн тонн в год в автомобилях будет сжигаться без малого 2 тыс. тонн серы в год (целый эшелон), оксиды которой, соединяясь с водой, становятся кислотой.

В случае применения к дизельному топливу требований класса 2 — количество сжигаемой серы снизится в 4 раза, класса 3 — количество сжигаемой серы снизится в 5 раз, класса 4 — в двигателях сгорит в 40 раз меньше серы. Эти цифры показывают, как сильно выиграет население, если все автомобилисты начнут пользоваться современным качественным топливом. Не секрет, что в таком крупном мегаполисе, как Санкт-Петербург, более 70% загрязненности воздуха дает именно автотранспорт.

Кроме того, некоторые автолюбители считают, что топлива новых классов — это в первую очередь экологические характеристики, а на работу двигателя они почти не влияют. Это не так, например, высокое цетановое число в дизельном топливе облегчает запуск двигателя, обеспечивает мягкую работу, увеличение ресурса. Пониженное содержание ароматики в топливе способствует уменьшению нагарообразования в камере сгорания. Низкое содержание серы — это снижение коррозии двигателя, увеличение сроков жизни каталитического нейтрализатора, топливной аппаратуры.

Компания «ЛУКОЙЛ» постоянно занимается научными исследованиями и разработками в области улучшения качества топлив. Результатом этой работы стали фирменные Экологичные Топлива ЭКТО, полностью соответствующие требованиям нового Технического регламента.

Бензины ЭКТО-92 и ЭКТО-95 получают на базе бензинов класса 3 путем добавления в них специальной многофункциональной присадки. Многофункциональные присадки не имеют октаноповышающих компонентов, а улучшают моющие, антикоррозийные свойства, а также содержат в своем составе модификатор трения.



Дизельное топливо ЭКТО получается на базе топлива класса 4 путем добавления на заводе специальных фирменных присадок. Они обладают моющими и антикоррозийными свойствами.

Новые бензины и дизельное топливо ЭКТО обеспечивают любому двигателю улучшенное сгорание и снижение удельного расхода топлива на 2–4%, увеличение надежности и срока эксплуатации, уменьшение шума и вибраций, увеличение срока замены моторного масла. При этом стоимость нового топлива повысилась незначительно, и в конечном итоге его использование выгодно потребителю. Кроме того, применение бензинов и дизельного топлива ЭКТО дополнительно снижает выбросы канцерогенных веществ, соединений серы, азота и других, вредных для человека, химических элементов на 10–15%.



«ЛУКОЙЛ всегда в движении» навстречу своим клиентам

В планах стратегического развития ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт» — строительство трассовых станций «олимпийского формата», расширение перечня услуг, запуск новых клубных карт, увеличение рынков сбыта топлива под брендом ЭКТО. Разработана программа по развитию системы платежных карт на АЗС.



Без преувеличения уникальным можно назвать проект строительства двух АЗС класса «ВОДА — БЕРЕГ». Это автоматические станции двойного назначения, которые будут расположены в центре города, на берегу Невы и на Большой Невке, и предназначены для заправки автотранспорта, теплоходов, речных трамваев, частных судов, катеров. В период навигации на станции будет работать оператор, а у причала находиться дежурный катер. Особые резервуары для топлива, изготовленные по новейшей технологии с соблюдением всех норм экологии, будут располагаться на берегу.

ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт» продолжает расширять сеть АЗС. В ближайшее время планируется открыть 3 новые АЗС в Санкт-Петербурге, в Пушкине и Петродворце. За 2008 год ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт» ввело в эксплуатацию на территории города и области 15 новых АЗС, реконструировало 2 АЗС.

На всех АЗС ЛУКОЙЛ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, кроме автоматических, с ноября проводится акция «СКИДКИ ВЫХОДНОГО ДНЯ». Со списком станций и условиями акции можно ознакомиться на сайте www.sznplukoil.com.

Надеемся, что сайт очень скоро станет точкой, связывающей ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт» и тех, кто приезжает заправляться на АЗС, кто доверяет качеству продукции Компании. «ЛУКОЙЛ всегда в движении» навстречу своим клиентам.



ГРУЗНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

ОБЪЕМ ВВЕЗЕННЫХ В РОССИЮ В ПРОШЛОМ ГОДУ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 6,5% И ДОСТИГ 180 ТЫС. ЕДИНИЦ. ИХ ПРОИЗВОДСТВО В СТРАНЕ ВЫРОСЛО ПРИМЕРНО НА 1,4% И СОСТАВИЛО 290 ТЫС. ЕДИНИЦ. В ЭТОМ ЖЕ ГОДУ НА РЫНКЕ ОЖИДАЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ОТКАТ, ТАК КАК СПРОС НА ЭТУ ТЕХНИКУ ЗАВИСИТ ОТ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОГРАММ И УРОВНЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ, КОТОРЫЙ ЗАМЕТНО СНИЖАЕТСЯ.

ОЛЬГА БЕЛОЦЕРКОВСКАЯ

СЛЕГКА ПОДРОСЛИ По данным Автостата, в 2008 году в Россию было ввезено 180 тыс. коммерческих автомобилей, включая легкие грузовики и пикапы. Это выше объемов предыдущего года на 6,5%. Около 52% импорта пришлось на легкие коммерческие автомобили. В этой категории произошел наибольший прирост объемов ввоза — он составил около 25%. Тяжелые грузовые автомобили, включая тягачи, составляют 37% от общего объема импорта. Прирост составил 13% по отношению к 2007 году. Импорт среднетоннажных машин, составляющий лишь 11% от импортных объемов, снизился по отношению к 2007 году на 5%, пишет агентство. Значимой тенденцией прошлого года стал рост в структуре импорта доли новых автомобилей. Особенно явно эта тенденция проявилась в категории легких коммерческих автомобилей, где доля новых машин по итогам года составила более двух третей от объема ввоза.

Между тем на территории России, по оценке Автостата, в 2008 году было выпущено около 290 тыс. единиц грузовой техники; рост составил 1,4%. Точная информация пока известна лишь за 9 месяцев прошлого года. В стране, по данным агентства, было выпущено 218 тыс. грузовых автомобилей, что на 4,1% выше показателей аналогичного периода 2007 года.

При этом стоит отметить, что далеко не вся выпущенная в России грузовая техника оставалась на внутреннем рынке. Как пишет Автостат, ссылаясь на Федеральную таможенную службу (ФТС), за первые 6 месяцев прошлого года российские предприятия поставили на экспорт около 20 тыс. грузовиков — на сумму \$387,9 млн. При этом уже к середине года темпы экспорта стали замедляться. Примечательно, что в первом полугодии 2007 года было экспортировано около 23 тыс. грузовиков. К 2008 году российская продукция изрядно подорожала. Если в декабре 2007 года средняя таможенная стоимость поставляемых за рубеж машин составляла около \$16 тыс., то итогом июня стала цена в \$18,2 тыс.

ЛЕГКИЙ СПРОС По оценке Автостата, всего коммерческой техники в России в 2008 году было продано 425 тыс. единиц, что на 6–7% больше показателя 2007 года. Прошлогодний спрос на коммерческую технику в России формировался в полном соответствии со структурой импорта. По оценке Ernst & Young, за 2008 год в России было продано 228 тыс. единиц легких коммерческих грузовиков. Впрочем, из-за замедления спроса во втором полугодии, он вырос только на 1,4%. Ожидается, что спад деловой активности в 2009 году окажет сильное влияние на рынок легких грузовых автомобилей, так как будет происходить постепенное вытеснение с рынка



ИМПОРТ ГРУЗОВИКОВ В РОССИЮ СОКРАЩАЕТСЯ, ПАДАЕТ И ИХ ПРОИЗВОДСТВО В СТРАНЕ. ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО СПРОС ВОССТАНОВИТСЯ НЕ РАНЕЕ 2010 ГОДА

небольших компаний, являющихся основными покупателями транспортных средств данного типа, — или их будут поглощать более крупные конкуренты. Как полагают эксперты Ernst & Young, объемы продаж легких грузовиков снизятся на 30–35% в зависимости от доступности кредитных средств и общего уровня деловой активности.

В 2010 году экономический подъем будет в значительной степени стимулировать развитие рынка легких грузовиков. Ожидается, что объемы продаж будут расти более быстрыми темпами, чем общий уровень продаж на автомобильном рынке, а годовой темп роста составит 15–20%, считают в Ernst & Young.

ТЯЖЕЛЫЙ УДАР В первую очередь негативные последствия глобального экономического кризиса сказались на российском рынке тяжелых грузовых автомобилей, считают аналитики. На фоне снижения уровня деловой активности объем реализации грузовых автомобилей сократился на 2,5% — до 124 тыс. единиц. Динамика развития рынка в будущем в значительной степени зависит от объема государственных закупок в течение ближайших лет, говорят эксперты. Еще одним важным фактором является доступность заемного финансирования, так как значительную

долю рынка составляет продажа автомобилей на условиях лизинга.

В соответствии с оптимистичным прогнозом развития событий в 2009 году ожидается, согласно отчету Ernst & Young, сокращение объемов продаж грузовых автомобилей на 18%; при этом в 2010 году будет наблюдаться рост объемов продаж в связи с расширением государственных закупок автомобильной техники. В то же время сотрудничество между ОАО «КамАЗ» и Daimler будет способствовать укреплению конкурентоспособности продукции и увеличению объемов реализации и экспорта в течение ближайших лет.

В соответствии с пессимистичным прогнозом развития событий в 2009 году возможно сокращение объемов продаж грузовых автомобилей на 22–23% в связи с падением деловой активности. Оздоровление рынка начнется в 2010 году, однако темпы роста будут ограничены жесткими условиями кредитования.

ОБЩИЙ ПРОГНОЗ Отрасли, использовавшие для своего развития привлеченные финансовые ресурсы, такие как строительство, ритейл федерального масштаба, оказались ограничены в получении средств, заморозили развитие новых проектов и отказались от приобретения коммерческих автомобилей, что не замедлило сказаться

на рынке и через очень короткое время на производстве. В этом году ожидается откат объемов выпуска коммерческой техники в России на уровень 2006 года, считают эксперты Автостата.

При этом стоит отметить, что 80% производимых в России коммерческих автомобилей приходится на три предприятия. По итогам 9 месяцев прошлого года более половины выпускаемых в стране коммерческих авто приходилось на ГАЗ, около 20% на КамАЗ и чуть более 9% — на УАЗ. Поэтому судьба местного производства во многом зависит и от финансового положения этих компаний.

В ближайшие два-три года рынок коммерческих автомобилей значительно замедлит свой рост — слишком сильна зависимость корпоративных продаж (а именно они составляют костяк общей массы) от финансового рынка. По прогнозам Автостата, объем продаж коммерческих автомобилей в следующем году может составить от 350 до 395 тыс. автомобилей, в зависимости от эффективности мер, предпринимаемых правительством по поддержке российской экономики. Следовательно, в 2010 году продажи могут выйти на уровень от 370 до 405 тыс. автомобилей — также в зависимости от сроков и темпов выхода экономики страны и мира из кризиса. ■

СТРАХОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ

СТРАХОВЩИКИ ФИКСИРУЮТ ПАДЕНИЕ СБОРОВ ПО СТРАХОВАНИЮ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА И ГРУЗОВ НА 20–25%. ОДНАКО ЕСЛИ СОБСТВЕННИКИ В ЦЕЛЯХ ЭКОНОМИИ ВСЕ ЧАЩЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ НЕ СТРАХОВАТЬ ГРУЗЫ, ПРЕВОЗЧИКИ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ СТРАХОВАНИЯ ТРАНСПОРТА ЕЩЕ НЕ РЕШАЮТСЯ. ПАВЕЛ ГИНЕВ

РИСКОВАННАЯ ЭКОНОМИЯ Специалисты и до кризиса отмечали традиционный расчет собственников на русский авось. Многие из них считали, что случаи грабежа и похищения ценных грузов остались в прошлом, и сейчас такого произойти просто не может. А если и произойдет, то ущерб возместит перевозчик. Тем более что по действующим в нашей стране законам перевозчик действительно несет ответственность за сохранность груза, и при его повреждении или утрате обязан возместить ущерб. Однако даже в недавние «сытые» времена в большинстве случаев транспортники просто не располагали ни средствами, ни тем более желанием оплачивать какой бы то ни было ущерб. А форс-мажорные обстоятельства и вовсе могли оставить владельца и без груза, и без денег, ведь выплачивать в таком случае ущерб ему никто не обязан.

По мнению экспертов рынка, в нынешнее сложное время получение от перевозчика хоть какой-то компенсации в случае повреждения или утраты груза и вовсе выглядит фантастикой. Причем многие клиенты автотранспортных компаний прекрасно это понимают, но предпочитают идти на риск, нежели платить страховую премию. Стремление максимально снизить издержки свойственно большинству бизнес-структур, и многие предпочитают начать именно с расходов на

страхование. И если раньше петербургских страховщиков «выручали» импортеры, для которых обязательство застраховать груз могло быть предусмотрено договором с иностранным поставщиком, то сейчас и на это рассчитывать не приходится. То есть обязательства-то остались, но падение объемов импорта и, соответственно, его перевозок автомобильным транспортом, не могло не сказаться на объемах страхования.

СТАРЫЕ ЗАПАСЫ В сложившихся тяжелых условиях рекламные объявления страховых компаний пестрят слоганами с «антикризисными предложениями». Страховщики действительно снижают размер страховых премий, однако уже сейчас находятся у порога рентабельности, когда дальше понижать премию просто некуда. Во многом этот сегмент страхования сейчас стал своего рода дотационным и поддерживается благодаря многопрофильности большинства страховых компаний. Ведь сборы по обязательным видам страхования (таким как ОСАГО) не только не упали, но даже немного выросли. Кроме того, часть продаж поддерживается благодаря большому объему кредитования физических лиц в 2007–2008 годах. Например, продажи КАСКО пока идут за счет пролонгации полисов. Ведь банки требуют, чтобы залоговое имущество оставалось под

защитой до полного погашения задолженности. Впрочем, следует отметить, что даже в докризисное время доля грузоперевозок и ответственности грузоперевозчиков в общем портфеле страховых компаний Петербурга составляла примерно 5–7%.

Еще одной проблемой для страховщиков стало вынужденное сокращение кадров. Уволенные работники, как правило, оказывались высокооплачиваемыми, но, следовательно, и опытными. А ведь отличительной чертой страхования грузов является специфичность, а порой — и уникальность почти каждого риска, что требует разносторонних знаний и индивидуального подхода со стороны страховщика. Базовые сведения для котировки риска и разработки предложения — это вид груза, его упаковка, стоимость, маршрут перевозки, вид транспорта, наличие перегрузок и хранения груза в промежуточных пунктах, частота и объем перевозок. Перечень сведений, необходимых для подготовки конкретной страховой программы, зависит и от объема страхового покрытия, в котором заинтересован страхователь, поскольку чем своеобразнее пожелания клиента в данном аспекте, тем больше специальной информации потребуется страховщику для выработки и принятия решения. Понятно, что неопытный сотрудник компании может скорее навредить ей, чем помочь. И да-

же если проект продолжает один или двое опытных людей, то справиться со всей массой работы им невероятно сложно.

В то же время владельцы грузовиков продолжают страховать свои автомобили — снижение количества проданных полисов свидетельствует скорее об уменьшении количества используемого в работе транспорта, а не о стремлении владельцев экономить. По мнению специалистов, это связано с тем, что автоперевозчики осознают еще больший риск потери автомобиля именно в период кризиса. И статистика последних месяцев подтверждает их опасения. Грузовые автомобили, по данным ГАИ, за последние полгода стали угонять на 10% чаще, чем в первой половине 2008 года. При этом грузовой автотранспорт весьма дорог, как и запчасти для его ремонта, а на черном рынке — по-прежнему востребован. Чаще всего угоняют отечественные модели; правда, не из чувства патриотизма, а просто потому, что их больше, и, соответственно, их сложнее найти и вернуть владельцу.

Больше всего упали объемы страхования по автомобилям, приобретенным в лизинг. Объем лизинговых сделок упал более чем вдвое, соответственно снизились и сборы страховых компаний. В целом же петербургские компании страхуют на 10–15% меньше транспорта, чем до кризиса. ■



РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ

СТРАХОВАНИЕ АВТОТРАНСПОРТА И ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАСКО, ОСАГО

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ДИВЕНСКАЯ, Д. 3
(812) 336 3467, 336 3030

г. АРХАНГЕЛЬСК, УЛ. ПОМОРСКАЯ, Д. 2, (8182) 20-15-79
г. ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД, УЛ. ГАЗОН, Д. 7/1, (8162) 73-84-84
г. ВОЛОГДА, УЛ. ГЕРШЕНА, Д. 56, (8172) 72-32-70, 72-31-71
г. КАЛИНИНГРАД, ПР. МОСКОВСКИЙ, Д. 50, (4012) 72-15-50, 72-15-55
г. МУРМАНСК, УЛ. ПРОФСОЮЗОВ, Д. 24, (8152) 45-12-34, 45-44-73, 47-65-82
г. ПЕТРОЗАВОДСК, УЛ. ДЗЕРЖИНСКОГО, Д. 3, (8142) 76-50-06, 76-30-36
г. ПСКОВ, ОКТЯБРЬСКИЙ ПР., Д. 50, К. 1 (3 ЭТАЖ), (8112) 79-35-07, 79-35-08
г. СЫКТЫВКАР, УЛ. ПЕРВОМАЙСКАЯ, Д. 70, (8212) 24-46-76, 44-77-74

WWW.ROS.RU

Реклама. «Открытое страховое акционерное общество «Россия». Лицензия ФССН РФ на право проведения страховой деятельности от 16 марта 2006 г. № 0002 77. Рег. номер 0002.

Сбой в системе?

Нам 15 лет!

Лицензия ФССН с № 1207 78 от 19.12.2007 г.

СТРАХОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Комплексная защита Вашего бизнеса:

- ✓ Страхование имущества
- ✓ Страхование товарных запасов
- ✓ Страхование убытков от перерывов в производственной деятельности
- ✓ Страхование общегражданской ответственности предприятий

Все восстановится!

Регуон
СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО
ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СЛУЖБА
(812) 313 5151
www.regionspb.ru

наб. Черной Речки, д. 41

СОАО "Регуон" входит в состав If P&C Insurance Holding Ltd

В ОЖИДАНИИ ОТТЕПЕЛИ

ОБЪЕМ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА В ПРОШЛОМ ГОДУ СОКРАТИЛСЯ НА 10–15%. ЭКСПЕРТЫ НАДЕЮТСЯ, ЧТО СПАД БУДЕТ НЕДОЛГИМ, И НЕДОСТАТОК ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ЗАСТАВИТ ЗАКАЗЧИКОВ ВНОВЬ ОБРАТИТЬСЯ К ЛИЗИНГОВЫМ СХЕМАМ. ПРИ ЭТОМ НАИБОЛЬШИЙ СПРОС ОЖИДАЕТСЯ НА ПОДДЕРЖАННУЮ ТЕХНИКУ.

КСЕНИЯ ЯКУНИНА

В ПОИСКАХ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ По оценкам участников рынка, за первые два месяца 2009 года объем лизингового рынка сократился на 70–80% по сравнению с показателями прошлого года. По мнению директора Северо-Западной лизинговой ассоциации Татьяны Поздняковой, в ближайшее время эта тенденция продолжится. По ее словам, сейчас происходит ужесточение требований к заявкам на лизинг. «Это вынужденная мера, но она способствует оздоровлению рынка. В условиях финансового кризиса о лизинговых услугах с нулевым авансом придется забыть. Лизинговые компании будут подходить к каждому проекту индивидуально, рассматривать клиента более осторожно. Все хотят снизить свои риски», — отмечает она.

Генеральный директор компании «Прогресс-Нева Лизинг» Роман Маланин считает, что сейчас на лизинговом рынке затишье: новых сделок почти не заключается, участники рынка и потребители услуги ждут, пока проявится экономическая ситуация. Объемы лизинга строительной техники, который является новым направлением на рынке и в последнее время бурно развивался, сейчас также сокращаются. Из-за кризиса большинство строительных проектов было заморожено, и к концу 2008 года количество договоров по лизингу строительной техники упало на треть по сравнению с показателями прошлого года. По лизингу пассажирского транспорта в 2008 году компания заключила лишь несколько сделок. «Возможно, застой связан с тем, что пассажирские перевозчики активно закупали транспорт в 2007 году, и их потребность на некоторое время оказалась удовлетворенной», — считает Роман Маланин. Он отметил, что самым популярным направлением по-прежнему остается лизинг автомобилей, а вот количество новых договоров по аренде грузового транспорта во втором полугодии сократилось примерно на половину. Доля лизинга грузовиков в портфеле компании по итогам 2008 года составила 17%.

Дмитрий Ефремов, директор ЗАО «Дельтализинг» в Петербурге, напротив, в условиях кризиса делает ставку на лизинг грузовиков. По его словам, из-за изношенности парка грузовых автомобилей (около 64% этого транспорта эксплуатируются более 10 лет) покупка их в лизинг становится очень распространенной. «С начала осени, несмотря на финансовый кризис, к нам обратилось более тысячи компаний с запросами на лизинг грузового транспорта», — отметил Дмитрий Ефремов. В структуре портфеля «Дельтализинга» на конец 2008 года грузовому транспорту принадлежит более 22% инвестиций компании.

Начальник отдела лизинга автотранспорта ЗАО «Номос-Лизинг Северо-Запад» Михаил Лысков говорит, что уменьшилось не только количество заказов, но и средняя цена сделки. Если раньше она была в районе 3 млн рублей, то теперь — только 1,5 млн рублей. По словам господина Лыскова, снижение цены обусловлено тем, что компании стали больше приобретать в лизинг легко-



ВСЕ МЕНЬШЕ КЛИЕНТОВ ГОТОВЫ БРАТЬ НОВУЮ КОММЕРЧЕСКУЮ ТЕХНИКУ В ЛИЗИНГ. В ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ НАДЕЮТСЯ, ЧТО ПОКУПАТЬ БУДУТ ПОДДЕРЖАННУЮ

вые автомобили и небольшой коммерческий транспорт (например, «газели»). А доля сделок по самосвалам, тягачам и строительной технике резко упала.

ЖЕСТКИЙ ЛИЗИНГ После того как банки начали повышать ставки по кредитам, на которых завязан лизинговый бизнес, компании вынуждены были ужесточить условия лизинга. Если до кризиса на рынке присутствовали лизинговые схемы с нулевой и десятипроцентной предоплатой, то сейчас минимальный аванс составляет 20–30%. К тому же участники рынка стали более тщательно подходить к выбору клиентов, и срок принятия решений о финансировании увеличился с 1 до 10 дней. Если раньше технику в лизинг могла получить любая компания, которая проработала на рынке 1 месяц, то теперь этот срок увеличился до 1 года. Преимущество получают заявители, которые не первый год сотрудничают с лизинговыми компаниями и вовремя платят по счетам.

По словам Светланы Березиной, руководителя петербургского филиала ООО «ЮниКредит Лизинг», появились определенные отрасли, которые компания в этом году будет финансировать в минимальном объеме: лесная отрасль, строительство и торговля. Она отметила, что увеличилось

требования и к приобретаемому имуществу. «Если раньше мы приобретали достаточно много торгового оборудования, то в этом году будем делать упор на то оборудование, которое можно легко идентифицировать (которое имеет VIN-маркировку или заводской номер). Иначе, как показывает практика, в случае дефолта лизингополучателя трудно опознать и изъять именно свое оборудование», — пояснила Светлана Березина.

В условиях сокращения бюджетного финансирования компаний на 2009 год, говорит Светлана Березина, особой популярностью пользуются нетрадиционные лизинговые схемы. Помимо финансового лизинга, в настоящее время востребован возвратный лизинг оборудования и техники. В этом случае лизингополучатель, владеющий какой-либо техникой, продает ее лизинговой компании и тут же берет эту технику в лизинг. Это своеобразный способ быстрого получения оборотных средств, который может составить конкуренцию банковским кредитам. Но в таком случае у компании уже должна быть в собственности ликвидная техника.

Еще одной схемой, которая может получить распространение во время кризиса, является оперативный лизинг. Оперативный лизинг — это аренда имущества на период значительно меньше нормативного срока его амортизации. В Петербурге оператив-

ный лизинг распространен среди компаний, предлагающих автомашины в прокат. Также он может быть востребован среди таксомоторных компаний и пассажирских перевозчиков, где срок использования автомобиля значительно короче стандартного срока их амортизации.

ПЕРЕВОЗЧИКИ ЖДУТ УСЛОВИЙ Около 40–50% автомобилей на легальном таксомоторном рынке приобретены в лизинг. Юрий Вейков, председатель Некоммерческого партнерства таксомоторных перевозчиков, рассказал, что компании приостановили приобретение машин в лизинг минимум до лета. Перевозчики стараются погасить оставшиеся лизинговые задолженности и приобретать автомобили только за счет оборотных средств. По мнению Юрия Вейкова, это связано не только с экономическими трудностями, но и с тем, что сами лизинговые компании не выработали пока схемы поведения в условиях кризиса. «В начале они повысили процентные ставки, это привело к оттоку клиентов, и сейчас лизинговые компании пытаются найти новые схемы взаимодействия с рынком, чтобы не упустить покупателей», — пояснил он.

Более половины подвижного состава коммерческих пассажирских перевозчиков взято в лизинг. Как сообщил председатель Ассоциации пассажирских перевозчиков Василий Киселев, действующие лизинговые договоры у городских перевозчиков заключены до 2011 года. С начала этого года ставки по договорам поднялись в среднем с 1% до 4%. «Из-за этого мы вынуждены были поднимать тарифы на перевозки», — констатирует эксперт. — Увеличение выплат по лизинговым договорам было даже больше той суммы, которую сэкономили перевозчики из-за удешевления топлива». Однако господин Киселев отметил, что в условиях кризиса лизинговым компаниям нужно развивать отношения с городом и придумать такую схему, по которой городские ГУПы тоже могли бы приобретать транспорт в лизинг. Сейчас такой формы взаимодействия в законодательстве для госструктур нет.

По оценкам экспертов, рынок лизинговых услуг оживет не раньше второго полугодия — и при условии, что инвесторы возобновят свою деятельность. Генеральный директор ООО «Кюн и партнеры СНГ» Дмитрий Туз считает, что количество участников рынка в этом году сократится и произойдет их укрупнение. Михаил Лысков считает, что кризис переживут только крупные компании с разнообразной клиентской базой и портфелем заказов, а также компании при производителях и с госкапиталом.

По мнению Елены Чамкиной, коммерческого директора ООО «Скания Лизинг», сейчас нельзя прогнозировать положительный прирост объема рынка по итогам этого года. По ее словам, в условиях финансового кризиса акцент сместится с лизинга новой автотехники на лизинг бывшей в употреблении, которая стоит дешевле и при хорошем качестве долго сохраняет свои технические характеристики. ■

НА БЕНЗИН — ПО КОПЕЙКЕ

цены на топливо в Петербурге и области продолжают снижаться. Эксперты говорят, что процесс этот скоро остановится. Однако не остановится стремление покупателей экономить. Этим спешат воспользоваться нелегальные заправщики.

ИННА ЛУШИНА

ЦЕНЫ ПРИТОРМОЗИЛИ Начало этого года ознаменовалось снижением потребления нефтепродуктов в Северо-Западном регионе и относительной стабилизацией цен в розничном секторе рынка. Если с сентября 2008 года цены на бензин и дизельное топливо в среднем по стране понизились на 20%, то уже в январе и феврале падение розничных цен по Санкт-Петербургу и области составило не более 2%. Так, февраль показал снижение розничных цен на топливо в Петербурге на 1,9% по сравнению с январем, что в рублевом эквиваленте составляет 37 копеек. В первую неделю марта снижение цен на бензин составило 4 копейки. В течение второй недели этого месяца, по данным агентства «Аи-92», средние розничные цены на бензин и дизельное топливо в Петербурге и области снизились в среднем еще на 7 копеек. Прежде всего изменения коснулись 92-го бензина — его стоимость снизилась на 0,61% и составила 17,90 рублей за литр. Дизельное топливо подешевело на 10 копеек. Всего на 2 копейки понизился в цене 98-й бензин — теперь он стоит 25,97 рублей за литр. В Ленинградской области цены за вторую неделю марта снизились в среднем на 6 копеек. Больше всего подешевели 92-й и 95-й бензины (минус 9 копеек) — 18,05 и 20,24 рубля за литр, со-

ответственно. Стоимость 98-го за неделю в Ленобласти не изменилась. При этом в Санкт-Петербурге, по оценкам аналитиков, цены на топливо остаются одними из самых низких в стране. Начиная со второй половины января 2009 года наблюдался резкий рост оптовых цен на нефтепродукты. По данным информационно-аналитического центра «Кортес», с начала 2009 года оптовые цены реализации нефтепродуктов с нефтеперерабатывающих заводов в среднем по России выросли по дизельному топливу — на 23%, по 92-му бензину — на 57%, по 95-му бензину — на 14%. Однако после того, как председатель правительства РФ Владимир Путин обратил на это внимание и попросил нефтяные компании держать цены на уровне 2008 года, уже с 24 февраля оптовые цены на топливо стали снижаться. «В настоящее время сложно спрогнозировать дальнейшее изменение розничных и оптовых цен, но вероятно, цены в розницу с учетом падения на 25–30 процентов в течение последних 7 месяцев скорее всего стабилизируются», — считает Максим Хитров, первый заместитель генерального директора ООО «ЛУКОЙЛ — Северо-Западнефтепродукт». «Если мы увидим те же экономические показатели на международном рынке и цену на нефть, то и на внутреннем рынке она останется относительно

стабильной. Применительно к ценам моторного топлива на АЗС, в среднем по России это понижение на те же 1–2 процента, характерное для последних месяцев», — считает Павел Строков, директор по маркетингу исследовательского центра «Кортес».

НЕЛЕГАЛЫ ДЕШЕВЛЕ Несмотря на стабильное снижение розничных цен на топливо в регионе, на территории Санкт-Петербурга и Ленобласти все большую силу стало набирать такое явление, как нелегальная торговля топливом. Эксперты отмечают, что эта часть рынка существовала всегда, но наиболее заметно стала проявляться в конце прошлого года с развитием мирового финансового кризиса и снижением покупательской способности населения. Участники рынка обеспокоены этой ситуацией, так как только в Ленинградской области нелегальные торговцы бензином занимают до 10% рынка. Так, в области с прошлого года активизировалась продажа топлива с бензовозов. В городе нелегальным сбытом топлива занимаются АЗС, находящиеся на территории промышленных предприятий. По оценкам участников рынка, такие автозаправочные станции обеспечивают до 5% спроса. При этом разница между стоимостью литра топлива у нелегала и фирменных АЗС составляет около двух рублей. Например, для

дальнобойщиков, которые за раз заправляют более 700 литров дизельного топлива, это серьезная экономия.

КАЧЕСТВЕННЫЙ РЕГЛАМЕНТ Проблема нелегальной торговли топливом не только ударяет по экономике розничных топливных сетей, но и нарушает установленные в России технические нормы по качеству автомобильного топлива. С января этого года вступил в силу новый топливный технический регламент. Документ утвердил переход на реализацию топлива не ниже класса Евро-2. А к 2015 году рынок должен будет перейти только на торговлю бензином Евро-5. Классы топлива отличаются по целому ряду характеристик, но одним из решающих моментов здесь является содержание серы. Чем выше класс топлива, тем меньше серы. Снижение содержания серы в бензинах и дизельном топливе ведет к снижению коррозии двигателя, уменьшению выбросов и увеличению срока жизни топливной аппаратуры. «После перехода на топливо Евро-3 количество выбросов сжигаемой серы снизится в пять раз, а Евро-4 — в сорок раз», — говорит Максим Хитров. Олег Ашихмин считает, что одной из главных проблем перехода российского рынка на новый технический регламент является отсутствие единой методики проведения анализа и контроля топлива. ■

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ФОРУМ

ЛОГИСТИКА

северо-запад

1-3 АПРЕЛЯ '09

ПЕТЕРБУРГСКИЙ СКК

ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА • СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА • IT В ЛОГИСТИКЕ
ОБРАЗОВАНИЕ. ПОДГОТОВКА ПЕРСОНАЛА • ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ
ТЕЛЕМАТИКА • ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА • СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ



САМЫЕ НАДЕЖНЫЕ КОМПАНИИ

3 ДНЯ НА ОДНОЙ ПЛОЩАДКЕ

НАЙТИ НАДЕЖНОГО ПЕРЕВОЗЧИКА
ВЫБРАТЬ ГРАМОТНОГО ПРОЕКТИРОВЩИКА
ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ
ПОДОБРАТЬ ТЕХНИКУ И СКЛАДСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
АВТОМАТИЗИРОВАТЬ СКЛАД
ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ

ОРГАНИЗАТОР
FarEXPO IFE
PROFESSIONAL EXHIBITION & CONGRESS MANAGEMENT

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ
Петербургский СКК, пр. Ю.Гагарина, 8
ст. метро «Парк Победы»

АДРЕС «ФАРЭКСПО»
www.farexpo.ru, e-mail: idea@orticon.com
Тел./факс: (812) 777-04-07, 718-35-37

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР

АНАЛИТИЧЕСКИЙ МЕДИА-ПАРТНЕР

ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ПАРТНЕРЫ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

Министерства транспорта РФ
Комитета по транспортно-транзитной политике
Ассоциаций ТПП Северо-Западного федерального округа

ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ
РЖД-партнер
107.3 BUSINESS FM
первое деловое радио

СНПМО

TRANSPORT

Самое деловое радио

ГЛОБ

deliver



Коммерсантъ.

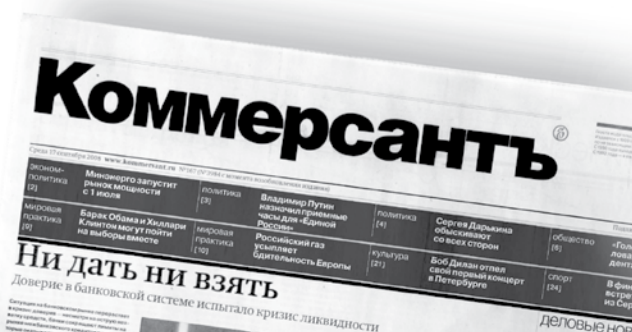
Самая ценная бумага.

Оформить подписку на газету «Коммерсантъ» возможно через редакцию по адресу: Санкт-Петербург, ул. Харьковская, 8-а.

Тел.: (812) 271 36 35;
www.kommersant.ru

Стоимость подписки для юридических лиц
на 1 месяц - 508 руб. 14 коп./1 экз., в т. ч. НДС 10%.

Реклама. Лицензия номер 01243 от 22.12.1997



ОБРАТНАЯ ДИНАМИКА УСКОРЯЕТСЯ

В ФЕВРАЛЕ ПРОДАЖИ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ СОКРАТИЛИСЬ НА 38%, ЧТО НА 5% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ЯНВАРЕ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО СИТУАЦИЯ МОЖЕТ УСУГУБИТЬСЯ, КАК ТОЛЬКО В РОССИЮ ПОЕДУТ ИНОМАРКИ ПО НОВЫМ, ПОВЫШЕННЫМ ЦЕНАМ С УЧЕТОМ ПОШЛИН И ДЕВАЛЬВАЦИИ РУБЛЯ. ПОЭТОМУ ЛИДЕРАМИ СТАНОВЯТСЯ ПРОИЗВОДИТЕЛИ, ИМЕЮЩИЕ СОБСТВЕННЫЕ ЗАВОДЫ В РОССИИ.

ВИКТОР СБОРОВ



НЕСМОТЯ НА СКИДКИ И ВСЕВОЗМОЖНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, В РОССИИ ИХ ПРОДАЖИ ПРОДОЛЖАЮТ ЕЖЕМЕСЯЧНО СОКРАЩАТЬСЯ НА ТРЕТЬ

На днях Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) обнародовала данные о продажах новых легковых и некоторых коммерческих автомобилей в России за февраль и январь месяцы этого года. По данным АЕБ, продажи автомобилей на российском рынке в феврале упали на 38%, против спада в 33% за январь. Общее падение рынка за первые два месяца года составило 36%. В феврале в России было реализовано 134 912 автомобилей против 218 748 в феврале прошлого года. А за первые два месяца года общие продажи составили 252 314 авто против 392 698 за январь и февраль прошлого года.

«Результаты февраля, демонстрирующие продолжающееся снижение продаж автомобилей в России, — не новость для отрасли», — говорит Дэвид Томас, председатель комитета автопроизводителей АЕБ. «Ситуация в России не отличается от общего положения дел на мировом автомобильном рынке. Ограниченность кредитных ресурсов в прошлом месяце сохранилась, и уже знакомые нам по январю тенденции снижения продаж получили дальнейшее развитие и в феврале», — добавляет господин Томас.

Лидером по продажам в России остается АвтоВАЗ, в феврале компания реализовала 29 344 автомобиля (-36%). Среди иностранный брендов лидирует Chevrolet с результатом 10 870 авто (-50%). На третьем месте — Ford, 10 497 (-25%). Четвертый — Hyundai, его результат — 7 669 (-54%). В российском представительстве Hyundai, впрочем, поясняют, что отрицательную динамику показывает исключительно продукция TagAZa, в том время как продажи импортных Hyundai остались на уровне февраля прошлого года. Замыкает первую пятерку Toyota — 11 377 авто (-43%).

В то же время продажи премиальных брендов растут второй месяц подряд. Если в январе положительную динамику показали пять премиальных марок (Mercedes-Benz, Lexus, Infinity, Jaguar и Porsche), то в феврале — уже шесть: BMW, Audi, Infinity, Hummer, Cadillac и Jaguar (причем два последних бренда смогли их удвоить), а Mercedes-Benz сохранил их на прошлогоднем уровне. Roland Berger Strategy Consultants и Rothschild отметили в недавнем исследовании, что в мире из-за кризиса спрос сместился в сторону дешевых компактных машин: этот сегмент в 2008 году вырос на 6% при падении премиального на 19%. Но в России ситуация обратная, признает глава холдинга Genser Игорь Пономарев. Потребителя подкупает, что дорогие машины продаются с серьезными скидками, поясняет он.

По мнению Ивана Бончева из Ernst & Young и Бориса Фирсова из Roland Berger, у покупателя премиальных машин, в отличие от потребителя массовых иномарок, «пока еще остались деньги на покупку автомобиля». У потребителя же массовых брендов свободных денег нет, поэтому и скидки на автомобили не спасают рынок. Именно с возвратом спроса в массовый сегмент российские власти и сами автопроизводители связывают выход автопрома из кризиса. Для стимулирования продаж массовых авто уже принят ряд мер, но реально они пока не работают.

В феврале прирост продаж в массовом сегменте показали лишь Citroen, Volkswagen, Skoda и Seat. Но Citroen (рост на 100%) весь 2008 год, когда авторынок России рос, показывал падение, отмечает Иван Бончев (в Citroen это объясняли отсутствием в России единого импортера марки). Volkswagen и Skoda еще в январе показывали прирост,

продолжает эксперт, поскольку «ведут разумную маркетинговую политику» (цены на модельный ряд Volkswagen и Skoda были снижены еще до кризиса).

Положительный результат роста продаж Volkswagen (53%) и Skoda (25%) эксперты объясняют еще и тем, что широкий модельный ряд этих автомобилей производится на заводе VW в Калуге, что и позволяет производителю удерживать приемлемый уровень цен.

Именно поэтому рост показали и отдельные модели, также собираемые в России. «В десятке лидеров по моделям среди легковых автомобильных марок (по итогам первых двух месяцев 2009 года) восемь — местного производства», — констатируют в АЕБ. Так, продажи Ford Focus выросли в феврале, как и в январе, на 3%. А продажи производимых на заводе в Петербурге Toyota Camry и вовсе увеличились на 166% по сравнению с февралем прошлого года. Между тем продажи, например, Nissan X-Trail, который с лета также начнет производиться в Петербурге, упали в феврале на 43%.

Впрочем, на фоне роста отдельных моделей, эксперты ожидают ускорения спада продаж на российском рынке. К лету в Россию поедут новые иномарки по новым ценам. Эти авто будут значительно дороже тех, что еще продаются в России — из-за пошлин и девальвации рубля. «Как следствие повышения таможенных пошлин, высоких процентных ставок по кредитам и девальвации рубля вполне закономерно ожидать дальнейшего роста цен и снижения показателей автомобильного рынка в России в ближайшие месяцы. Однако мы выражаем надежду на то, что запланированные российским правительством меры, направленные на

ПРОДАЖИ АВТОМОБИЛЕЙ

МАРКИ	01.02.2008	01.02.2009	%
LADA	29 344	46 197	-36%
CHEVROLET	10 870	21 755	-50%
FORD	10 497	13 942	-25%
HYUNDAI	7 669	16 743	-54%
TOYOTA	6 522	11 377	-43%
NISSAN	7 364	13 102	-44%
RENAULT	5 465	8 495	-36%
MAZDA	4 927	5 703	-14%
KIA	4 676	6 792	-31%
OPEL	4 244	7 301	-42%
HONDA	3 708	5 605	-34%
PEUGEOT	3 746	2 832	32%
GAZ	3 607	11 100	-68%
VOLKSWAGEN	3 987	2 608	53%
SKODA	3 819	3 055	25%
DAEWOO	4 011	7 659	-48%
MITSUBISHI	2 079	7 506	-72%
YAZ	1 823	4 179	-56%
SUZUKI	1 812	3 295	-45%
FIAT	1 370	1 572	-13%
BMW	1 503	1 199	25%
SUBARU	1 272	1 348	-6%
CITROEN	1 220	610	100%
AUDI	1 288	1 255	3%
VOLVO	945	1 250	-24%
LAND ROVER	847	1 729	-51%
MERCEDES-BENZ	915	912	0%
ИЖ (ВКЛ. ВАЗ 2104)	662	1 958	-66%
SSANGYONG	708	1 043	-32%
INFINITI	686	367	87%
LEXUS	430	1 003	-57%
VOLKSWAGEN	228	221	3%
CHERY	363	1 733	-79%
GREAT WALL	281	852	-67%
GEELY	340	Н. Д.	—
LIFAN	205	221	-7%
BYD	159	251	-37%
MERCEDES-BENZ	228	221	3%
CADILLAC	154	77	100%
JAGUAR	120	61	97%
PORSCHE	120	61	97%
SEAT	97	61	59%
HUMMER	108	64	69%
DODGE	36	290	-88%
JEEP	51	240	-79%
MINI	60	68	-12%
IKCO	55	245	-78%
SAAB	26	82	-68%
CHRYSLER	21	124	-83%
ALFA ROMEO	15	20	-25%
ISUZU	4	0	—
ВСЕГО	134 912	218 748	-38%

ИСТОЧНИК: АЕБ

поддержание автомобильной промышленности в стране, помогут улучшить складывающуюся ситуацию», — считает Мартин Ян, вице-председатель комитета автопроизводителей АЕБ.

Эксперты ожидают, что автопроизводители, имеющие свои мощности в России, постараются сделать ставку на продукцию, произведенную внутри страны. Только так они смогут сохранить приемлемую цену на свои автомобили. ■

ЯПОНЦЫ О ДВУХ КОНЦАХ

ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛ AUTO-DEALER.RU ИССЛЕДОВАЛ КАЧЕСТВО РАБОТЫ ПЕТЕРБУРГСКИХ АВТОДИЛЕРОВ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ МАРОК. ПО ВЕРСИИ ИЗДАНИЯ, ЛУЧШАЯ ДИЛЕРСКАЯ СЕТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ У MAZDA, ХУДШАЯ — У TOYOTA. АНАЛОГИЧНЫЕ РЕЙТИНГИ У ДИЛЕРСКИХ СЕТЕЙ ЭТИХ ДВУХ ЯПОНСКИХ МАРОК И В МОСКВЕ.

АЛЕКСЕЙ ЮХОВ

Как сообщили в Auto-Dealer.Ru, оценка работы петербургских дилеров осуществлялась по трем критериям: интернет-сайт, работа колл-центра и работа менеджера. «Мы использовали базовые критерии, которые применяют в оценке работы своих дилерских сетей производители и сами дилеры», — говорит Михаил Чаплыгин, руководитель Auto-Dealer.Ru в Петербурге. Исследование проводилось среди дилеров 16 наиболее популярных иностранных автомобильных брендов в России (см. таблицу).

Казалось бы, в период, когда продажи автомобилей в России сокращаются, и дилеры сами говорят о том, что конкуренция между ними резко возрастает, уровень обслуживания должен также возрастать. Однако реакция на текущие рыночные изменения в подходе к розничным продажам характерна далеко не для каждого производителя и их дилеров. Первый и главный вывод, который мы можем сделать — конвейерный подход в обслуживании покупателей жив, и характерен не только для самых доступных брендов, но и для лидеров рынка, таких как, например Toyota, говорится в отчете Auto-Dealer.Ru. Иной раз дилеры доступного бренда обслуживают потенциальных покупателей практически на уровне премиум-стандартов. Впрочем, многое определяет политика руководства конкретного автоцентра и добросовестность самих сотрудников.

Лучший результат по обслуживанию среди петербургских дилерских сетей показали Mazda и Nissan, получившие практически одинаковое число баллов — 87,4 и 87,25 соответственно. Впрочем, Nissan мог бы показать и более высокий результат, если бы не провалился один из дилеров. Замыкает призовую тройку дилерская сеть Honda, которая, исключая пару автоцентров, работает четко, слаженно и надежно, поэтому ее средний балл составил 80,94.

Характерно, что наивысшие результаты показали исключительно дилеры японских марок. Вслед за ними неожиданно высоко разместились дилерская сеть Ford. Неожиданно прежде всего потому, что по результатам прошлого года Ford Focus вновь стал самой продаваемой иномаркой в России. Казалось бы, в такой ситуации можно и расслабиться, и не цепляться за каждого клиента. Но петербургские дилеры Ford, похоже, понимают, что ушло то время, когда поклонники Focus ожидали свои автомобили в многомесячных очередях, а консультанты дилерских центров могли позволить себе пренебречь потенциальным покупателем. Нынче продавцы Ford вынуждены работать более старательно. Результатом стал высокий средний балл — 77,78.

Еще одна неожиданность — высокое место сети Hyundai производства Таганрогского автомобильного завода. Она отличается внушительным числом автосалонов, у каждого из которых, похоже, собственные стандарты. Кое-где даже в отсутствие нужного автомобиля клиента готовы встретить с распростертыми объятиями, тогда как в



ИССЛЕДОВАВ КАЧЕСТВО РАБОТЫ ПЕТЕРБУРГСКИХ АВТОДИЛЕРОВ, ЭКСПЕРТЫ ПРИШЛИ К ВЫВОДУ, ЧТО МЕНЕДЖЕРЫ ДАЛЕКО НЕ ВСЕХ АВТОМОБИЛЬНЫХ САЛОНОВ МЕНЯЮТ СВОИ ПОДХОДЫ В РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

других автоцентрах, где машины как раз имеются, работать некому. Но благодаря множеству дилерских центров и рекордному разбросу результатов (от 104,25 до 40,50) ее средний балл составил 75,79 и позволил войти в первую пятерку. Полная противоположность — сеть по продаже Hyundai корейской сборки. Средний балл — 58,83 и полная незаинтересованность в покупателе.

Шестое место — у сети Volkswagen с результатом в 75,21 балла. Немецкое качество обслуживания? Не совсем: худший и лучший результаты здесь варьировались так же значительно, как и у дилеров Hyundai. Качественное отличие от всех остальных марок в рейтинге обеспечил лишь блок «Интернет-сайт» — у дилеров Volkswagen оказались самые информативные странички с неременной рубрикой «Авто в наличии».

Седьмое место — у дилерской сети Mitsubishi: 74,6 балла. Несмотря на то, что Mitsubishi Lancer — модель массовая, в ходе телефонных разговоров многие менеджеры продемонстрировали отличный уровень обслуживания. Но были и те, кто должного рвения не проявил. Как ни странно, полярные результаты — лучший и худший — показали разные офисы одной и той же компании — «Галат-Авто».

Дилерская сеть Opel расположилась в середине рейтинга — ее средний балл составил 70,06.

Дилеры Renault общими усилиями набрали 69,86 балла, опять же показав полярные

результаты внутри одной компании. Привести уровень обслуживания дилеров Kia к общему знаменателю, к сожалению, очень трудно. Кто-то трудится с блеском, а кто-то — из-под палки. Однако благодаря большому количеству дилеров и серьезному разбросу результатов средний балл оказался в целом неплохим — 69,60.

Петербургские дилеры Skoda не могут похвастаться исключительным качеством обслуживания: им удалось набрать 69,08 балла. Автоцентры Chevrolet работают удовлетворительно, но без особого энтузиазма — всего 66,38 балла. И опять-таки полярные результаты — лучший и худший балл — показали сотрудники одной и той же компании — группы «Лаура». То есть о единых стандартах для бренда говорить пока преждевременно — вначале желательно привести к общему знаменателю стандарты каждого из дилеров.

Попытавшись приобрести Peugeot, придется столкнуться с уже привычной манерой общения: служба идет, а солдат спит. Отсюда и такой низкий средний показатель — всего 63 балла. Причем лучший балл — 68,00 — почти не отличается от худшего.

Петербургские дилеры Daewoo в среднем работают отнюдь не блестяще. Тем не менее есть и те, кто трудится с душой, хотя встречаются и откровенные провалы. Пока — невысокий средний балл (60,01) и небольшой разброс в качестве обслуживания.

Самый же низкий результат среди петербургских дилерских сетей показала

Toyota, ее балл — 57,65. Консультанты в большинстве случаев оказались нерасторопны и невнимательны к потенциальным клиентам. Создалось ощущение, что сотрудники дилерских центров японского автогиганта попросту отбывают повинность на работе.

Примечательно, что по итогам аналогичного исследования, проведенного Auto-Dealer.Ru в Москве, лидеры и аутсайдеры оказались теми же, что и в Петербурге. Первые в рейтинге — дилеры Mazda, последние — Toyota. ■

ДИЛЕРЫ

№ П/П	ДИЛЕРЫ СПБ	БАЛЛЫ
1	MAZDA	87,4
2	NISSAN	87,25
3	HONDA	80,94
4	FORD	77,78
5	HYUNDAI (ТАГАЗ)	75,79
6	VOLKSWAGEN	75,21
7	MITSUBISHI	74,6
8	OPEL	70,06
9	RENAULT	69,86
10	KIA	69,6
11	SKODA	69,08
12	CHEVROLET	66,38
13	PEUGEOT	63
14	DAEWOO	60,01
15	HYUNDAI	58,83
16	TOYOTA	57,65
МАКСИМАЛЬНЫЙ БАЛЛ — 118,5		
ИСТОЧНИК: AUTO-DEALER.RU		

S.T. Dupont

PARIS

MAÎTRE ORFÈVRE, LAQUEUR & MALLÉTIER DEPUIS 1872



Санкт-Петербург
Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Маяковского, 1, т. (812) 273-51-59
ул. Б. Конюшенная 13, т. (812) 320-86-99
П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66



П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85
Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76
www.imperial-ltd.ru