

ным компаниям проще нанимать частных». Это, по его словам, зачастую приводит к тому, что срываются сроки поставок, возникает порча груза или даже его утрата.

Такая ситуация, в свою очередь, стала вызывать справедливые нарекания со стороны грузополучателей. В итоге многим из них стало выгоднее иметь дело не с транспортными компаниями, а иметь свой собственный парк грузового автотранспорта. По словам генерального директора «Промсвязьлизинга» Сергея Килейникова, свой парк стали активно формировать ритейловые сети. На этом фоне, по словам Александра Кожевникова, заинтересовались лизингом и мелкие частные перевозчики, которых подражают транспортные компании. В итоге, по данным Сергея Килейникова, порядка 15% новых сделок приходится на крупные предприятия, 35% — на ритейловые сети, а оставшиеся 50% формируют именно мелкие частные компании. При этом по объему текущих сделок доля мелких компаний составляет порядка 25%, на долю среднего бизнеса приходится примерно 15%, а доля крупных компаний — 60%.

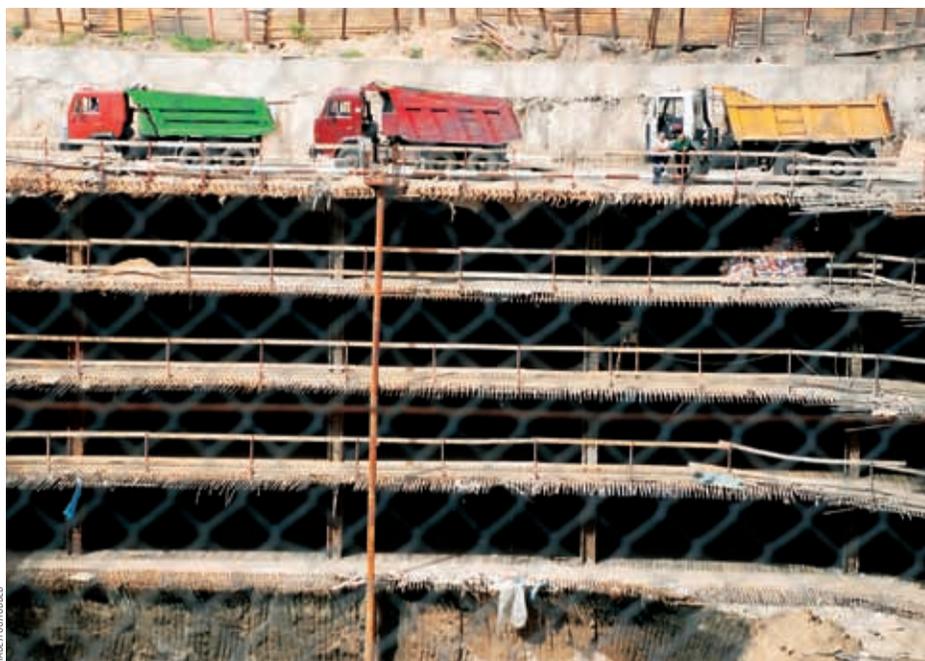
Но этому соотношению не суждено сохранить статус-кво. Основной прирост числа сделок идет за счет мелких компаний, при этом, по словам Сергея Килейникова, малый бизнес в области лизинга грузового автотранспорта очень быстро набирает обороты. «Если еще год назад малые компании покупали за счет лизинга три-пять машин, то сейчас счет идет на десятки», — подчеркивает Сергей Килейников. И в основном это представители регионов. По его оценкам, через пять-шесть лет доля малых компаний в общем объеме сделок лизинга грузового автотранспорта будет составлять уже порядка 60%.

При этом увеличивается и диверсификация рынка. По словам Андрея Пожидаева, услуги по приобретению грузового автотранспорта с помощью лизинга стали получать уже не только машиностроительные и транспортные холдинги, но и средние компании в таких отраслях, как пищевая и текстильная, строительная и добывающая, обрабатывающая и логистическая.

На фоне такого спроса на рынке стали образовываться очереди на несколько лет вперед на новые грузовые иномарки. «В отношении грузовых автомобилей европейского производства налицо проблема предложения», — говорит управляющий директор «Райффайзен-Лизинга» Галина Костылева. — Это связано с наличием ограниченных квот на Россию у европейских производителей грузовой техники». При этом доля новых иномарок в общем количестве ввозимых в этом году тяжелых грузовиков, по словам Олега Ершова, увеличилась почти до 50% рынка грузового автотранспорта.

Такая же картина и на рынке продаж грузового автотранспорта. По данным «Мишель Групп Финанс», объем поставок зарубежной техники как в количественном, так и в денежном выражении за девять месяцев этого года удвоился. При этом если раньше порядка 40–50% техники шло в лизинг, то сейчас доля лизинга составляет уже порядка 80–90% от общего числа всех сделок. «Почти все наши клиенты берут какую-то часть партии в лизинг», — говорит ведущий менеджер «Мишель Групп Финанс» Александр Федоров. По его словам, нижний порог лизинговой сделки снизился за счет этого до 10% поставки. И спрос все равно не удовлетворен. «Спрос вырос настолько, что его не накормишь ничем! — восклицает Александр Федоров. — Если раньше в основном в лизинг шли новые машины, то сейчас даже на подержанные иномарки очередь в три-четыре месяца». По его словам, спрос вырос настолько, что в Польшу стало выгодно пригонять подержанные автомобили из Великобритании, переделывать их из праворульных в леворульные и продавать по лизинговой схеме в Россию.

В то же время буквально несколько месяцев назад ситуация на рынке подержанных грузовых иномарок была совершенно иной. «Результаты первого полугодия 2007



РОССИЙСКИМ «КАМАЗАМ» ПРЕДСТОИТ КОНКУРЕНЦИЯ С КИТАЙСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

года показали резкое снижение продаж подержанных импортных грузовиков, в то время как до 2007 года положительной динамикой обладали все сегменты рынка грузовых машин — и новые отечественные, и новые импортные, и импортные, бывшие в эксплуатации», — отмечает Александр Михайлов. — В итоге прогнозы аналитиков были снижены с 35 тыс. единиц 2006 года до 23–24 тыс. единиц на 2007 год».

При этом, учитывая, что зарубежный грузовой автотранспорт значительно дороже российского, можно смело предположить, что малые и средние компании будут наращивать численность своего парка в значительной степени за счет именно отечественного грузового автотранспорта. Именно такая тенденция и проявилась, по словам Галины Костылевой, в текущем году. «В связи с отсутствием возможностей удовлетворить растущий спрос за счет иностранных автомобилей мы наблюдаем тенденцию по смещению спроса в сторону российских, белорусских и китайских марок, дилеры которых не испытывают проблем по наличию автомобилей», — подчеркивает госпожа Костылева.

Следует отметить, что данная тенденция является результатом исключительно последних девяти месяцев. «Если говорить о прошлогодних итогах, то, конечно же, в 2006 году львиная доля наших отгрузок приходилась на новую иностранную грузовую технику», — сообщила Галина Костылева. Фактически это означает, что в течение последних девяти месяцев спрос перехлестнул возможности иностранных поставщиков, в то время как в прошлом году возможности зарубежных производителей больше соответствовали потребностям клиентов, считает госпожа Костылева.

Эта картина подтверждается и данными основного поставщика российского грузового автотранспорта в финансовую аренду — лизинговой компании КамАЗ. Как сообщил Олег Ершов, рост количества автомобилей «КамАЗ», реализованных в лизинг за девять месяцев 2007 года, превысил 70%, в то время как в прошлом году за аналогичный период он составил всего 11%.

По оценкам представителей «Райффайзен-Лизинга», ситуация с квотами будет только усугубляться. «Мы не считаем, что ситуация до конца этого года как-то поменяется, так как все квоты европейскими производителями были исчерпаны еще в конце лета», — подчеркивает Галина Костылева. — В настоящий момент по новым иностранным грузовикам мы заключаем договоры лизинга с по-

ставкой февраль-март 2008 года». При этом она уверена, что ко второй половине 2008 года ситуация с квотами повторится. В связи с этим могут возникнуть сложности с получением техники в оговоренные сроки.

В то же время ситуацию с квотами может усилить продолжающийся тихо тлеть на западных финансовых рынках кризис ликвидности. Так, по словам Сергея Килейникова, лизинг грузового автотранспорта был одним из лидеров в течение всего этого года, однако последние три-четыре недели наблюдается определенное охлаждение. «По моим оценкам, это может быть своего рода запоздалым отзвуком кризиса ликвидности на западных рынках», — поясняет господин Килейников. — В целом рынок только начинает набирать обороты, однако производственный спад, который может возникнуть на западных рынках вслед за финансовым, может значительно сузить предложение, и это прежде всего, конечно же, отразится на доли лизинговых сделок зарубежного грузового автотранспорта».

ВОСТОЧНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ФРОНТ

При этом главную конкуренцию российским автопроизводителям могут составить представители машиностроительной отрасли Китая. По словам Александра Михайлова, резкий скачок продаж китайских грузовиков, которые сразу ворвались в тройку лидеров, потеснив MAN, Mercedes-Benz, Iveco, Renault и других, стал неожиданной новостью для рынка. Однако, по оценкам участников рынка, удержаться на этом пьедестале китайским автопроизводителям будет крайне сложно.

По мнению Сергея Килейникова, период эйфории от китайской техники скоро закончится. По его оценкам, доля сделок с китайским грузовым автотранспортом не превысит 5% от общего объема сделок, такая же картина сохранится и на рынке лизинга грузового автотранспорта. Основная проблема китайских автопроизводителей в том, что они не смогут представить на российском рынке в достаточно короткий срок необходимый объем сервисных услуг. «Любому китайскому производителю свойственна в целом общая парадигма: главное — продать», — поясняет Сергей Килейников. — Они полностью оправдывают лозунг Бонапарта: главное — ввязаться в драку, а там видно будет. Однако российский потребитель уже успел привыкнуть к хорошему качеству».

При этом качество китайского грузового автотранспорта не соответствует сразу нескольким критериям. По сло-

вам аналитика ИК «Брокеркредитсервис» Севастьяна Козицына, первое, что бросается в глаза в китайской технике, — это качество сварных соединений. «Эта проблема уже у многих потребителей вызывает нарекания», — отмечает господин Козицын. В итоге, по его оценке, большинство крупных сделок по покупке китайского грузового автотранспорта — это больше политический шаг, нежели экономически обоснованное действие.

Главными потребителями китайского грузового автотранспорта могут быть только мелкие и средние компании, так как крупный бизнес не будет тратить на постоянный ремонт, еще и затрудненный при отсутствии развернутой сервисной сети. «Крупные компании не хотят отвлекать оборотные средства на постоянные ремонты, к чему непременно приводит эксплуатация даже подержанного западного грузового автотранспорта», — отмечает Галина Костылева. При этом следует отметить, что у малых и средних компаний с оборотными средствами ситуация представляется еще более затруднительной. На этом фоне их гораздо больше устроила бы именно подержанная иностранная техника. «Фактически основными потребителями подержанного западного грузового автотранспорта и являются мелкие транспортные компании и индивидуальные предприниматели», — подчеркивает госпожа Костылева.

Но на фоне невозможности удовлетворить спрос за счет западной грузовой автотехники — как новой, так и подержанной — малым и средним компаниям приходится выбирать именно между отечественными и китайскими производителями. При этом выбор у компаний малого бизнеса упрощается еще и тем, что, по словам Александра Федорова, многие китайские грузовые автомобили по факту с трудом соответствуют стандарту «Евро-1», не говоря уже о «Евро-2». «Недавно была довольно скандальная история, когда автопоезд с грузом был задержан на границе с Польшей именно из-за несоответствия экологическим требованиям», — рассказал господин Федоров. — И это был автопоезд, целиком состоящий из новых китайских грузовиков. В итоге поставка товара была попросту сорвана».

Однако у китайских производителей грузового автотранспорта есть одна лазейка. По словам Александра Михайлова, сейчас внутрироссийские автомобильные перевозки растут опережающими темпами по сравнению с международными. Именно увеличение спроса в этом сегменте привело к столь значимому росту числа и объема лизинговых сделок с грузовым автотранспортом.

На этом фоне становится вполне очевидной роль государства в росте доли лизинговых сделок с отечественным грузовым автотранспортом на рынке финансовой аренды.

Но кроме политических решений, по мнению участников рынка, существуют и вполне приемлемые экономические подходы. Так, по словам Севастьяна Козицына, росту лизинговых сделок с отечественным грузовым автотранспортом на рынке финансовой аренды может вполне способствовать создание аффилированных с автопроизводителями лизинговых компаний, таких как лизинговая компания КамАЗ. «Об этом, в частности, уже подумывает ГАЗ», — подчеркнул господин Козицын. На фоне того, что, по оценкам участников рынка, общий объем лизинговых сделок с грузовым автотранспортом в ближайшие три-пять лет будет расти как минимум по 30–40% в год, возможностей для роста своей доли у отечественных автопроизводителей будет предостаточно.

Следует еще учесть, что рынок лизинговых сделок с грузовым автотранспортом растет в тех регионах, где улучшается качество дорог. «Как только качество дорог в Южном федеральном округе улучшилось, оттуда пошел вал спроса», — подытоживает Сергей Килейников. — Поэтому на фоне общей федеральной программы по реставрации дорог в регионах можно ожидать еще больших темпов роста». ■

СПРОС ВЫРОС НАСТОЛЬКО, ЧТО В ПОЛЬШУ СТАЛО ВЫГОДНО ПРИГОНЯТЬ ПОДЕРЖАННЫЕ ГРУЗОВИКИ ИЗ ВЕЛИКОБРИТАНИИ, ПЕРЕДЕЛЫВАТЬ ИХ ИЗ ПРАВОРУЛЬНЫХ В ЛЕВОРУЛЬНЫЕ И ПРОДАВАТЬ ПО ЛИЗИНГОВОЙ СХЕМЕ В РОССИЮ

