

КОММЕРЧЕСКИЙ АВТОТРАНСПОРТ

Слияния и поглощения

Тенденция

Специалисты знают, что грузовики Volvo и Renault во многом унифицированы по компонентам, а со сменой поколений агрегатная база (вплоть до кабин) будет и вовсе одна. Различия будут минимальными. Это можно было прогнозировать еще в то время, когда Volvo Group покупала Renault Trucks. Однако при покупке отдельно оговаривалось, что марка Renault сохранит самобытность. Тем не менее ради снижения издержек можно пойти не только на унификацию агрегатной базы, но и на более серьезные шаги — теперь не только в России, но и во всем мире не будет отдельных офисов и сервисных станций Renault и Volvo, теперь все это будет одной компанией.

На пресс-конференции по случаю объединения генеральный директор ЗАО «Вольво Восток» Питер Андерссон отдельно остановился на глобальной трансформации Volvo Group в целом и в России в частности. Стратегические цели объединенной компании ориентированы на повышение удовлетворенности клиентов, увеличение покрытия и доли рынка, предложение продуктов и услуг под нужды клиентов, учет стремительно меняющегося спроса, а также повышение доходности сделок для дальнейшего роста конкурентоспособности. Для достижения данных целей планируется развивать объединенную сервисную

сеть, совершенствовать культуру сервисного обслуживания и продаж для достижения максимальной клиентской удовлетворенности в области послепродажного обслуживания. В связи с этим подразделение концерна Volvo Group — Group Trucks Sales and Marketing — было разделено на четыре региона продаж. Российский рынок, наряду с украинским, турецким и белорусским, будет относиться к региону «Объединенная Восточная Европа».

С конца 2012 года начался аудит сетей фирменных СТО Volvo и Renault Trucks, с тем чтобы по его итогам была создана единая сеть, которая бу-



Окончательное слияние Volvo и Renault отражает мировые тенденции к снижению издержек
ФОТО AFP

дет двухбрендовой. Ожидается, что объединенная сеть численностью свыше семидесяти СТО станет крупнейшей и географически наиболее протяженной на российском рынке. Кроме того, согласно стратегии объединенной компании, подразделение Renault Trucks Россия перешло на схему прямых продаж клиентам (как это

работает в Volvo Trucks Россия), отказавшись от сбыта через независимых дилеров. Это позволило гармонизировать процесс продаж и создать линейку продуктов Volvo и Renault Trucks с четким сегментированием под нужды клиентов объединенной компании. Например, было принято решение о комплектации тягачей и шасси Renault Trucks в стандартных спецификациях 11-литровыми двигателями, а Volvo Trucks — 13-литровыми. Кроме того, в строитель-

ном сегменте на шасси Renault Trucks будут устанавливаться самосвальные кузова отечественных производителей, а на шасси Volvo Trucks — иностранных.

По словам Питера Андерссона, вывод в прошлом году на рынок новой серии Volvo FH, а также грядущее этим летом полное обновление модельной гаммы Renault Trucks позволит объединенной компании уже в ближайшем будущем предлагать своим клиентам самые современные грузо-

вые автомобили. Уже с 2014 года обновленная техника обоих брендов начнет производиться на заводе Volvo Group в Калуге.

По итогам 2012 года подразделением Volvo Trucks Россия было продано 6976 грузовых автомобилей Volvo, что на 34% больше, чем за 2011 год (5223 ед.). На заводе Volvo Group в Калуге было произведено 4387 ед. грузовой техники Volvo (3748 ед. в 2011 году, рост 17%).

Согласно статистике импорта, в 2012 году в Россию

было ввезено 2162 подержанных грузовых автомобиля Volvo (2392 ед. в 2011 году, падение 10%).

Таким образом, совокупно продажи новых и подержанных грузовых автомобилей под маркой Volvo в 2012 году составили 9138 ед. (7615 ед. в 2011 году, рост 20%), что является наилучшим показателем среди всех иностранных брендов на российском рынке.

В рамках услуги Trade-Up от ЗАО «Вольво Восток» конечным клиентам в обмен на сдачу подержанную грузовую технику различных брендов было поставлено 346 новых грузовых автомобилей Volvo (141 ед. в 2011 году, рост 22%).

Подразделением Renault Trucks Россия в 2012 году было реализовано 1642 грузовых автомобиля под маркой Renault (1347 ед. в 2011 году, рост 22%). Из них 1572 ед. произведено на заводе Volvo Group в Калуге (1319 ед. в 2011 году, рост 19%).

Согласно статистике импорта, в 2012 году в Россию было ввезено 1294 подержанных грузовых автомобиля Renault (1151 ед. в 2011 году, рост 11%).

Таким образом, совокупно продажи новых и подержанных грузовых автомобилей под маркой Renault в 2012 году составили 2936 ед. (2498 ед. в 2011 году, рост 17,5%).

Доля рынка совокупных продаж новой и подержанной тяжелой грузовой техники иностранных брендов (без учета китайских производителей) в 2012 году для Volvo Trucks — 19,8%, для Renault Trucks — 6,4%.

Доля общего рынка продаж в России и странах

СНГ для Volvo Trucks — 7,5%, для Renault Trucks — 2,4%.

Российские перспективы концерна более или менее понятны, но и это еще не все новости. Концерн Volvo Group решил потеснить с пьедестала крупнейшего мирового производителя коммерческой техники такого монстра, как Daimler AG, и подписал соглашение с Dongfeng Motor Group Company Limited о покупке 45% акций новой дочерней компании Dongfeng Commercial Vehicles (DFCV). Специализация DFCV — производство средне- и крупнотоннажной грузовой техники. Сделка, которая обошлась Volvo Group в €680 млн, будет завершена в течение года. Понятно, что китайский рынок безбрежен и бездонен (ежегодно в КНР выпускается автобусов и грузовиков больше, чем во всем остальном мире), однако он довольно узко ориентирован и там преобладают модели Low Cost. Не получилось бы так, что вместо продаж в Китай европейские Volvo и Renault в Европу хлынут китайские грузовики.

Окончательное слияние Volvo и Renault отражает мировые тенденции к снижению издержек. И это позволяет под другим углом посмотреть на то, что такие компании, как MAN и Scania, находятся под крылом концерна Volkswagen. И хотя в представительстве это отрицают, можно прогнозировать, что лет через 10–15 в мире останется пять-шесть моделей, продающихся под неимоверным количеством марок.

Макс Сергеев

Малый и средний бизнес пошел в рост

ЛИЗИНГ

В 2012 году резкое снижение спроса на лизинг железнодорожного оборудования заставило лизинговые компании разделить риски и активно искать клиентов в других секторах экономики. В результате рынок лизинга грузового и легкового автотранспорта вырос на 19% и 38% соответственно по объему новых сделок в сравнении с 2011 годом. Сокращение операций крупнейших клиентов в сегменте железнодорожной техники позволило малому и среднему бизнесу укрепить позиции — впервые за последние четыре года его доля в сделках ощутимо выросла (с 28% до 35% за 2012 год).

Лизинг по-прежнему остается наиболее популярным финансовым инструментом, когда речь заходит об обновлении грузового автопарка. Не случайно в 2012 году этот сегмент рос быстрее рынка финансовой аренды в целом. Доля грузового транспорта в новом бизнесе лизингодателей, согласно рейтингу «Эксперт РА» по итогам девяти месяцев 2012 года, составила около 10%, что на 2% больше, чем в 2011 году. Объем сегмента за этот период вырос почти на 30%, лучшую динамику в транспортной отрасли показали только легковые автомобили. Причин тому несколько. Прежде всего следует понимать, что у покупателей грузовой техники недостаточно свободных денег для покупки новых или обновления своих транспортных фондов, чтобы покупать автомобили. Год от года бизнесмены становятся все лучше осведомлены о преимуществах лизинга, поскольку использование заемных средств, как правило, позволяет быстрее создать быстроразвивающуюся и конкурентоспособную компанию, нежели использование только собственных средств. Правда, налоговые льготы, которые предоставляет лизинг, сейчас отошли на второй план, однако среди преимуществ данного финансового инструмента остается страховка по сниженным ставкам, быстрота поставки техники, увеличенный срок гарантийного обслуживания и т. д. Кроме того, цены на технику у лизинговых компаний, которые могут позволить себе оптовые закупки, несколько привлекательнее, нежели при покупке одной-двух машин напрямую у дилера. В итоге комплекс услуг обходится более выгодно, чем просто кредит. Лизинговые компании надеются, что и в 2013 году эти тенденции сохранятся: рост сегмента грузового транспорта снова опередит рост рынка лизинга в целом, увеличение которого вряд ли превысит 20%.

В 2013–2014 годах рынок поддержит реализация федеральных проектов. В частности, спрос на грузовики ожидается в тех регионах, в которых запланировано проведение матчей чемпионата мира по футболу и, соответственно, предстоит масштабное строительство, — рассказывает генеральный директор «Газпромбанк Лизинг» Максим Агаджанов. — Предполагается и увеличение объема финансирования дорожного строительства. Для решения задач дорожной отрасли была воссоздана система дорожных фондов, к 2013 году их размер вырос на 10%, до 450 млрд руб. В последующие годы объем фондов будет увеличиваться про-



Цены на технику у лизинговых компаний, которые могут позволить себе оптовые закупки, несколько привлекательнее, чем при покупке одной-двух машин напрямую у дилера
ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

порциональному росту доходов от акцизов на автомобильное топливо. Еще одним позитивным фактором для рынка грузовиков полной массой свыше 16 тонн может стать решение правительства о запрете или ограничении эксплуатации старых грузовиков.

Стоит также отметить две новые тенденции автомобильного рынка. Во-первых, активное развитие транспортного парка, использующего газомоторное топливо, в связи с существенной экономией, а также значительным повышением ресурса работы двигателя. В настоящее время парк автомобилей, работающих на природном газе, оценивается в 86 тыс. единиц. И это число растет в среднем на 5–10% в год. Учитывая активную позицию «Газпрома» по развитию инфраструктуры для реализации ГМТ, в ближайшие несколько лет стоит ожидать существенного увеличения спроса на данный вид транспорта. Во-вторых, переход с «Евро-2» на «Евро-3» 1 января 2013 года, а также переход на «Евро-4» и «Евро-5» в последующие годы, таким образом, введение нового экологического стандарта повлечет за собой необходимость обновления парка автомобилей.

Лидирующим типом имущества в сделках с субъектами МСБ стал грузовой транспорт (28,4% против 11,2% по рынку). В тройку лидеров также вошли легковой автотранспорт и железнодорожная техника. Кроме того, для малого и среднего бизнеса интересны сегменты строительной и дорожно-строительной техники (см. график 2). Высокодоходный сегмент строительства (в частности, недвижимости) привлекает значительное количество субъектов МСБ, нехватка собственных средств и залоговой базы приводит их в лизинговые компании. «Росту объемов сделок в сегменте МСБ способствует повышение уровня грамотности лизингополучателей. Компании малого и среднего бизнеса совершают по несколько сделок, набираются опыта, происходит

популяризация лизинга, информации о нем становится все больше. Наравняется и судебная практика в соответствующей сфере. Поэтому, на наш взгляд, именно сегмент малого и среднего бизнеса будет расти опережающими темпами по сравнению с крупным», — комментирует Олег Литовкин, генеральный директор лизинговой компании УРАЛСИБ.

Стоит отметить, что первые два квартала 2012 года автомобильный рынок России показывал хорошую динамику, однако в третьем квартале началось замедление роста продаж. Если за период с января по сентябрь прошлого года рынок вырос по сравнению с аналогичным периодом 2011 года на 15,5%, то по итогам 12 месяцев рост продаж составлял уже 9,5%: по данным «АСМ-холдинга», в 2012 году в России было продано 360 тыс. грузовых автомобилей.

«В 2012 году российский рынок новой коммерческой техники суммарно составил свыше 350 тыс. единиц — это почти на 6% больше, чем годом ранее. У рынка грузового транспорта имеются все предпосылки для сохранения текущих позиций и значительного роста в будущем», — считает Максим Агаджанов. — Рынок новых грузовиков получил мощную поддержку в виде утилизационного сбора, введенного 1 сентября 2012 года, который ставит мощный барьер на пути проникновения в Россию подержанной техники. Согласно существующим ставкам для грузовиков массой свыше 12 тонн и возрастом больше трех лет действует повышающий коэффициент, равный десяти».

Хуже всего себя чувствовали отечественные производители грузовиков. Рыночная доля этого сегмента сократилась с почти 50% до 45%. Рост продаж российских грузовых автомобилей был практически незаметен. В 2012 году было реализовано 163 тыс. единиц техники, что лишь на 0,5% больше, чем в 2011 году. Хорошую динамику продолжали показывать российские иномарки, продажи иностранной техники отечественной сборки выросли с 21 тыс. до 29 тыс. единиц. Доля этого сегмента рынка растет, по итогам 2012 года она составила уже 8%.

К негативным для отечественных производителей техники тенденциям можно от-

нести увеличение рыночной доли иностранных грузовиков: сегодня она составляет 47%. По итогам прошлого года импорт новых грузовых автомобилей вырос на 16% и составил 150 тыс. машин. Доля этого сегмента составляет 42%. 5% приходится на подержанные импортные автомобили. Их продажи выросли на 12% и составили 18 тыс. единиц техники.

Динамика рынка в 2013 году во многом будет зависеть от развития сегмента железнодорожной техники и стоимости фондирования для лизинговых компаний. В качестве новых драйверов рынка лизингодатели выделяют два сегмента — автотранспорт и строительную (в том числе дорожную) технику. Автотранспорт в целом является стабильным и ликвидным сегментом, а поддержку сегменту строительной и дорожно-строительной техники должна оказать реализация крупных строительных проектов (Олимпиада, чемпионат мира по футболу в 2018 году).

Отмена с начала 2013 года налога на имущество вряд ли приведет к сокращению рынка. Исчезновение эффекта экономии на налоге за счет ускоренной амортизации будет компенсировано отсутствием расхо-

дов на уплату этого налога, повышение инвестиционной активности в результате этого затронет и лизинговый рынок наряду с другими инструментами финансирования. «Отмена налога на движимое имущество никоим образом не должна снизить спрос на лизинговые услуги. Стоимость расходов лизингодателя включается в лизинговые платежи, следовательно, отмена налога приведет к уменьшению сумм платежей по новым договорам», — комментирует генеральный директор «ВТБ Лизинг» Андрей Коноплев. Напротив, в начале года на объеме сделок может позитивно повлиять отложенный спрос со стороны тех предприятий, которые перенесли закупки имущества с конца 2012 года в ожидании отмены налога.

«Наибольший потенциал, с нашей точки зрения, у отрасли коммерческого транспорта. Доля автотранспорта в общем объеме нового бизнеса выросла с 17,6% в 2011 году до 20,7% в 2012 году. Показателем роста данного сегмента лизинга является прогноз продаж автотранспорта, — говорит Максим Агаджанов. — В ближайшие три года среднегодовой темп прироста продаж автотранспорта составит 12%. Это говорит о достаточ-

но серьезном потенциале для развития лизинга в этом сегменте. Очень высокий потенциал развития для лизинга в сегменте авиатранспорта. Это связано с большим неудовлетворенным спросом российских авиакомпаний. Например, в период с 2012 по 2016 год планируется ввести в эксплуатацию 325 воздушных судов. Здесь перспективным направлением является лизинг самолетов для региональной авиации. Однако, на мой взгляд, развитие данного направления лизинга должно сопровождаться соответствующей государственной поддержкой в виде программ субсидирования и пр. в связи с социально значимым характером данных сделок и из-за невысокого уровня финансовых показателей российских региональных авиакомпаний. Также интересен сегмент строительной техники и оборудования. В стране продолжает осуществляться масштабное строительство, связанное с Олимпиадой, чемпионатом мира по футболу и пр., это значит, что спрос на такое имущество в ближайшие несколько лет сохранится».

Владимир Добровольский, директор по развитию бизнеса ГТЛК

Структура рынка по предметам лизинга (%)

Предмет лизинга	Доля в новом бизнесе за 2012 год	Доля в новом бизнесе за 2011 год	Прирост (+) или сокращение (-) объема сегмента	Доля сегмента в лизинговом портфеле на 01.01.2013
Железнодорожная техника	41,25	48,60	-13,80	50,12
Грузовой автотранспорт*	11,18	9,54	19,00	5,96
Авиационный транспорт (воздушные суда, вертолеты)	8,72	7,47	18,48	12,38
Легковые автомобили	8,50	6,22	38,21	3,45
Строительная техника, включая строительную спецтехнику на колесах	4,48	4,99	-8,89	3,39
Энергетическое оборудование	3,19	0,74	336,23	2,79
Дорожно-строительная техника	3,01	2,61	17,04	2,08
Оборудование для нефтедобычи и переработки	2,19	1,44	54,27	2,47
Сельскохозяйственная техника	2,17	0,54	304,80	1,94
Машиностроительное, металлообрабатывающее оборудование	2,08	2,67	-20,99	1,67
Суда (морские и речные)	1,63	1,74	-5,30	2,54
Здания и сооружения	1,50	2,68	-43,10	2,51
Автобусы и микроавтобусы	1,43	1,34	8,48	0,95
Оборудование для добычи прочих полезных ископаемых	1,01	1,81	-43,26	1,32
Прочие сегменты (каждый менее 1%)	7,7	-	-	6,43

* Без учета компаний «Скания Лизинг» и «ВФС Восток». Источник: «Эксперт РА» по результатам анкетирования ЛК.

Рейтинг лизинговых компаний России по итогам 2012 года

Место по новому бизнесу	Компания	Рейтинг финансовой устойчивости «Эксперт РА»	Объем нового бизнеса в 2012 году (млн руб.)	В том числе оперативный лизинг/аренда (млн руб.)	Текущий портфель (млн руб.) 01.01.2013	Место по портфелю	
01.01.2013	01.01.2012						
1	1	«ВЭБ-лизинг»	-	294 068,1	н/д	515 807,2	1
2	2	«ВТБ Лизинг»	-	111 222,5	н/д	349 397,0	2
3	3	«Сбербанк Лизинг» (ГК)	-	82 027,4	0,0	218 634,0	3
4	6	«ТрансФин-М»	A	75 808,0	23 672,0	121 690,5	4
5	9	«Газпромбанк Лизинг» (ГК)	A+	52 777,2	0,0	72 463,1	7
6	5	Государственная транспортная лизинговая компания	-	49 008,1	0,0	90 282,1	6
7	7	Euroflap	-	48 630,2	0,0	40 884,7	11
8	4	«Газтехлизинг»	-	43 525,0	0,0	117 499,3	5
9	10	«Альфа-Лизинг» (ГК)	-	36 696,0	0,0	63 090,0	8
10	-	«Росагролизинг»	-	36 385,5	74,3	58 707,2	9
11	8	Лизинговая компания УРАЛСИБ	A+	29 407,0	84,0	32 844,0	12
12	100	«Бизнес-Альянс» (ГК)	-	26 179,6	0,0	32 841,8	13
13	12	«Балтийский лизинг» (ГК)	-	23 133,7	0,0	23 425,7	15
14	11	«CARCADE Лизинг»	-	21 837,4	0,0	16 693,5	19
15	18	«Сименс Финанс»	-	21 568,3	0,0	19 572,7	17
16	14	«КамАЗ-Лизинг» (ГК)	-	16 415,9	6 143,9	4 687,4	46
17	32	«Рейл1520»	-	14 532,0	14 532,0	15 187,0	21
18	22	ОЛК «РЕСО-Лизинг»	A+	13 187,0	0,0	11 224,3	26
19	24	«Элемент Лизинг»	A+	10 900,7	0,0	8 938,1	28
20	57	«Илюшин Финанс Ко.»	-	10 334,2	-	46 189,4	10

Источник: Эксперт РА.