коммерческий транспорт

Ушли в песок

Изменения на рынке лизинговых услуг коммерческого транспорта следуют за динамикой продаж автомобилей. Однако крупные представители рынка держат оптимистичную ноту и надеются, что в условиях кризиса рынок откроет сильнейшим новые возможности для развития. Вместе с тем сейчас лизинговые компании, как никогда, стремятся к снижению рисков и тщательно взвешивают каждый шаг на зыбкой почве российской экономики.

— рынок —

Говоря о ключевых инструментах продаж коммерческого транспорта в 2015 году, нельзя не вспомнить о лизинге. Безусловно, все финансово-кредитные организации пострадали вследствие драматических колебаний в экономике. Изменение курса национальной валюты, повышение банковских ставок и в целом нестабильность финансового рынка повлекли за собой повышение ставок лизинга. Немаловажно, что изменился состав рынка. Небольшие компании стали вымываться ввиду того, что им все сложнее находить финансирование. Особенно эта ситуация заметна в регионах, где деятельность менее крупных региональных игроков зачастую связана с положением локальных банков. Крупные компании от такого положения дел только выиграли.

В целом количество лизинговых компаний, работающих с коммерческой техникой, сократилось. Причиной этого стало повышение автопроизводителями цен на и без того дорогие автомобили. Денежные резервы некоторых финансовых организаций попросту недостаточны для финансирования таких проектов.

Экономическая ситуация не могла не отразиться на стабильности самих клиентов. Естественным следствием стали усиление риск-менеджмента во всех финансово-кредитных организациях и увеличение доли отказов в предоставлении финансирования.

Вышеупомянутые тенденции повлияли на рынок автокредитования. Кредитная политика ужесточилась, автокредиты стали дороже, вероятность просроченных платежей увеличилась. Банки, ранее нацеленные на расширение клиентской базы, ориентируются в основном на постоянных клиентов, которые уже доказали свою платежеспособность. Новым клиентам воспользоваться продуктом становится сложнее. Все это, безусловно, негативно сказывается на продажах.

Разумным противодействием может стать активная работа автодилеров в осуществлении лизинговых сделок. Сейчас уже недостаточно найти клиента и предложить ему качественную технику, в которой он нуждается. Необходимо представить комплексное и наиболее эффективное бизнес-решение.

Что подразумевает такая работа дилера? Прежде всего это собственный предварительный анализ сделки, оценка рисков и выбор лизинг-партнера, к которому направляется клиент. Вовлеченность дилера может существенно сократить время, требующееся на поиск средств и принятие финального решения клиентом, поможет избежать не только срыва сделки, но в отдельных случаях и самых негативных сценариев, когда неплатежеспособность клиента ведет к изъятию техники.

Что же необходимо делать лизингополучателям? Для начала познакомиться с предложениями в своем регионе и сравнить их. При обращении к крупным федеральным лизинговым компаниям можно рассчитывать, что и предложение, вероятнее всего, будет выгоднее, и компания не прекратит свое существование на этапе одобрения сделки.

Общими преимуществами для подобных компаний являются: стабильность и прозрачность работы, разнообразие продуктов, гибкая система расчетов, широкая региональная сеть и участие в программах субсидирования малого и среднего бизнеса. Именно исходя из этих требований «Хино Моторс Сэйлс» и выбрала своих официальных партнеров: «БОТ-Лизинг», «Европлан», «ВТБ Лизинг», «ВЭБ-лизинг». При этом у каждой компании есть свои преимущества. Зная их, а также правильно оценив лизингополучателя, его потенциальные возможности и риски, объем, сроки и «стратегическую важность» сделки, можно сделать максимально выгодное предложение в наиболее короткие сроки. Разумеется, все компании демонстрируют индивидуальный подход к клиенту и готовы рассматривать самые разные проекты. И тут автодилерам придется не только опираться на свой опыт, но и быстро учиться в изменчивых условиях рынка.

При расчете для целевого клиента каждым из партнеров нашей компании для условного автомобиля удорожание ежемесячного платежа в 2015 году составило от 2,4% до 6,5% по сравнению с 2014 годом. При одинаковых условиях размер платежа вырос у каждой компании, но все же в разумном масштабе, то есть лизинг подорожал, однако все не так плохо. Есть возможность убедить клиента в том, что купить технику все еще реально.

Если сравнивать ситуацию на рынке лизинга начала 2015 года с началом прошлого, то спад оказался не таким мрачным, как многие ожидали. Количество обращений уменьшилось примерно на 30%. Это пропорционально снижению продаж. По данным Национального агентства промышленной информации, спад продаж (регистраций) новых коммерческих автомобилей максимальной массой от 3,5 тонны за первый месяц 2015 года составил 32%.

Негативные моменты для клиента все-таки присутствуют: увеличились авансовые платежи, срок лизинга сократился до трех лет, и, конечно же, увеличение стоимости самих автомобилей сказалось на стоимости лизинга. В конечном счете это удорожание клиент включает в цену на свои товары и услуги. И все это мы ощущаем на себе.

В ближайшем будущем снижения ставок вряд можно ожидать, так как в большинстве крупных компаний планирование произошло уже с учетом сегодняшней ситуации.

Одна из тенденций 2015 года — это отложенное обновление автопарка. Если раньше клиенты по завершении гарантийного срока, как правило, начинали обновлять автомобили, то сейчас срок эксплуатации транспортных средств в среднем увеличился до пяти лет. Процесс выбора машины проходит уже более обдуманно, клиент взвешивает цену, качество, стоимость владения. Компания желает максимально сэкономить, интересуясь совместными с автопроизводителями программами, чтобы избежать переплат. Кроме того, некоторыми автобрендами предлагается помощь в оформлении субсидий возврата части лизинговых платежей в рамках программы поддержки малого и среднего бизнеса.

В целом пока ситуация на рынке не такая тяжелая, как можно было бы ожидать. Автопроизводители, дилеры и лизинговые компании ждут традиционного оживления, обусловленного сезонностью бизнеса. Но в дальнейших прогнозах приходится быть осторожным. Настоящая борьба за клиента еще впереди. Повышение цен и ставок предстоит хотя бы частично компенсировать совместными действиями автопроизводителей, автодилеров и лизинговых компаний. Тот, кто сумеет воспользоваться всеми своими знаниями и ресурсами, грамотно расставит фигуры, тот и выиграет эту партию.

Юрий Зорин,
исполнительный директор «Хино Моторс Сэйлс»

Уральские траккеры

— компании —

Первое в РФ «грузовое» СП отметило 20-летний юбилей. Официальной точкой отсчета летописи ООО «Ивеко-АМТ» (до апреля 2009-го — «Ивеко-УралАЗ») значится 5 декабря 1994 года, когда первые лица ОАО «УралАЗ», Iveco S.p.a. и РАО «Газпром» скрепили подписями документ об образовании российско-итальянского совместного предприятия.

Справедливости ради надо заметить, что этому событию предшествовал договор о техническом, промышленном и коммерческом сотрудничестве, коим предусматривалось организовать на Уральском автозаводе сборку самосвала Iveco-330.30ANW (полная масса — 33 тонн) в арктическом исполнении, прямого наследника капотных «Магирусов», под новым брендом «Урал-Iveco-330.30ANW» с двигателем воздушного охлаждения KHD BF8L513. Датируется сей документ 18 апреля 1992 года. Стало быть, дела за этот двухлетний промежуток шли ни шатко ни валко, и дабы придать процессу ускорение, затеяли СП с беспрецедентным по меркам того времени уставным капиталом в $33 млн.

«Газпром» внес свою лепту деньгами, Уральский автозавод — производственной площадкой, а Iveco передало в Миасс прессы Erfurt и штамповую оснастку, демонтированную с завода в Ульме автоматическую линию по производству бескапотных кабин Iveco TurboTech (короткая серии P и со спальным местом серии N), ноу-хау, а также лицензию на производство и продажу продукции СП на территории РФ. Особо стоит отметить, что в конце 1990-х в рамках СП, но на территории Уральского автозавода открыли участок катафорезного грунтования кабин, единственный на тот момент в отечественном грузовом автомобилестроении.

АЛЕКСАНДР СОЛНЦЕВ

К юбилею в Миассе собрали ограниченную партию тягачей Iveco-AMT 633910 — всего 20 автомобилей

Проектная мощность предприятия позволяла ежегодно выпускать 9,1 тыс. кабин (при двухсменной работе) и 3 тыс. автомобилей разных модификаций. Однако заявленных цифр так никогда и не достигли. По данным ООО «Ивеко-АМТ», общий объем выпуска грузовиков Iveco в Миассе за период с 1996 по 2014 год составил 6320 единиц. Пик производства пришелся на 2013-й, когда СП удалось собрать 1242 автомобиля. Все эти годы львиная доля выпуска приходится на тягачи и самосвалы в исполнении 6x6. Дабы не быть голословным, приведу выборочные данные корпоративной статистики объемов реализации: в 2005-м их доля (6x6) составила 100% продаж, в 2010-м — 89%, в 2013-м — 60,3%. Сие обстоятельство объясняется географией поставок, а соответственно, мягко говоря, непростыми условиями эксплуатации уральских Iveco. Скажем, в 2014-м 68% реализации пришлось на Дальневосточный федеральный округ (36%) и Сибирский федеральный округ (32%). Еще одним крупным потребителем продукции миасского СП в прошлом году стал Уральский федеральный округ (21%). В то время как, например, на Приволжский ФО пришлось лишь 4% продаж, а на Центральный и того меньше — 3%.

К юбилейной дате приурочили официальное открытие нового производственного цеха — окраски и сборки кабин с линией катафорезного грунтования словенской фирмы SOP International. Таким образом, СП окончательно перерезало технологическую пуповину, некогда связывавшую его с одним из отцов-учредителей. Впрочем, не исключено, что процесс взаимодействия с АЗ «Урал» все же продолжится, но уже в обратном направлении. Поскольку оборудование, полученное еще в рамках первоначального контракта с Iveco, со временем изрядно износилось как морально, так и физически, очень может быть, что теперь уже уральцы начнут катафорезить свои кабины в новом цехе «Ивеко-АМТ». Благо, мощность окрасочного комплекса такое развитие событий предусматривает. Нынче она составляет 5 тыс. кабин в год при односменном режиме работы. При необходимости линию можно модернизировать и как минимум удвоить пропускную способность.

Как в общих чертах выглядит технологическая цепочка? Каркасы кабин поступают из сварочного цеха, в котором установлено два кондуктора: один для кабин Stralis и Trakker, другой для кабин EuroCargo. Процесс подготовки к окраске состоит из нескольких стадий. Прежде чем очутиться в катафорезной ванне, всего их четыре емкостью 48 куб. м каждая, каркас кабины промывают, обезжиривают и грунтуют. Затем заряженный как катод каркас опускают в раствор, заряженный как анод. Там он болтается под напряжением в течение четырех минут. Я намеренно не беру глагол болтается в кавычки, поскольку именно такая операция необходима для того, чтобы вытолкнуть воздушные пузырьки из скрытых полостей. В ходе электрохимической реакции частицы находящейся в растворе грунтовки притягиваются и осаждаются на каркасе. Далее следует операция промывки — сначала ультрафильтратом, затем деминерализованной водой, после чего каркас кабины последовательно проходит стадии обдува и сушки в специальной камере, рассчитанной на температуру 190°C, охлаждения, нанесения герметика и собственно окраски. Стоит отметить, что весь технологический процесс практически полностью автоматизирован, за исключением нанесения краски вручную при помощи пневмораспылителей, поскольку нынешние объемы выпуска пока позволяют обходиться без роботов.

После сушильной камеры каркас кабины передается на линию сборки. Там первым делом в него вклеивают пластиковую крышу, после чего следует сборка интерьера — установка приборной панели, задней стенки, сидений и т. д. Собранные полнокомплектные кабины поступают в главный сборочный цех, где их «женят» с шасси. Кстати, помимо кабин линия окраски позволяет грунтовать довольно обширную номенклатуру и других комплектующих, в частности подкрылки, надрамники, держатели запасного колеса, разного рода кронштейны и тому подобные детали.

Кроме того, к юбилею в Миассе собрали партию седельных тягачей Iveco-AMT 633910 (6x6) серии Limited Edition в количестве по числу лет — 20 единиц. В отличие от стандартных Trakker, на «юбилейные» тягачи установили опции, доступные только при производстве на ООО «Ивеко-АМТ». Речь, в частности, о переднем ведущем мосте Kessler с нагрузкой 10 тонн, раздаточной коробке ZF с функцией отключения переднего моста, кабине Hi-Land с высокой крышей и двумя спальными местами, а также опциях северного исполнения. К оным относятся дополнительные жидкостные и воздушные отопители Webasto и Eberspacher, топливозаборники с подогревом, чехлы утепления, забор воздуха из подкапотного пространства и обогрев АКБ, использование тормозных шлангов и реактивных штанг с резинометаллическими шарнирами из морозостойкой резины, арктических ГСМ. Между прочим, стандартный «северный пакет» обеспечивает работу автомобиля при температуре до –45°C, а версия ХЛ — до –60°C!

Александр Солнцев