

авто | коммерческий транспорт

Подъемные силы

Ситуация на рынке коммерческого транспорта дает повод для осторожного оптимизма. Итоги 2016 года таковы: перестал сокращаться сегмент LCV, увеличился спрос на грузовую технику. По мнению участников рынка, это позволяет говорить, что дно достигнуто и начинается подъем.

— рынок —

«Легкая» стабильность

Сегмент легкого коммерческого транспорта (техники с полной массой до 6 тонн) за 2016 год в цифровом выражении практически не изменился: 84 442 реализованных автомобилей и падение продаж на 0,4%, причем, с заметным ростом спроса в декабре. Однако за это время произошло серьезное изменение структуры рынка со сменой лидеров.

На первом месте прогнозируемо остался Горьковский автозавод (ГАЗ) — чуть больше 40 тыс. (+8,8%) реализованных автомобилей. Покупатели распробовали модель «ГАЗель Next» и отдали ей предпочтение. Почти 19 тыс. Next обрели новых владельцев, обеспечив 40% роста и попутно обрушив продажи «ГАЗелей Бизнес»: бортовых ГАЗ-3302 на 13,5%, фургон ГАЗ-2705 — на 37%. Похоже, ГАЗ может праздновать победу — новое поколение вездесущей «ГАЗели» удалось на славу. Единственная модификация «ГАЗели Бизнес», которая пока не сдает позиций, — это 13-местный ГАЗ-3221, являющийся хорошим вариантом служебного микроавтобуса. Впрочем, рост продаж на 37%, то есть чуть более чем на 5 тыс. автомобилей, не так уж и много.

На втором месте удержался Ульяновский автозавод (УАЗ). Впрочем, с учетом 18,5 тыс. проданных автомобилей это было не так уж и сложно, хотя падение на 7% все же ощутимо. Кстати, виновником этого стал опять-таки ГАЗ: главный провал УАЗа — это полноприводная пассажирская «буханка» УАЗ-2206 (–42,6%), в то время как рост продаж горьковского аналога ГАЗ-2705 составил 37%.

На третье место внезапно вышел Волжский автозавод (ВАЗ), который никогда не претендовал на лавры ведущего производителя коммерческого транспорта. Тем не менее хорошие продажи (чуть менее 6,5 тыс. единиц, +6,3%) «Лады Ларгус» позволили ВАЗу в 2016 году войти в топ-3 LCV-сегмента.

И снова возвращаемся к ГАЗу, который пусть косвенно, но умудрился ударить своим поколением Next по продажам Mercedes в целом и Mercedes Sprinter Classic в частности. Эта модель выпускается у нас только в версии цельнометаллического фургона (ЦМФ) и микроавтобусов на его базе, причем в одном из цехов ГАЗа. Благодаря бренду и приемлемой стоимости Sprinter Classic в 2015 году уверенно занимал четвертую строчку по продажам в классе, попутно обеспечивая Mercedes место в топ-3 класса LCV. Однако анонсированный в начале 2016 года выход модификации ЦМФ «ГАЗель Next» заставил многих воздержаться от покупки «немца» и ждать новинки ГАЗа. Итог: продано чуть более 6,5 тыс. Sprinter Classic — падение на 22%.

На фоне санкций-антисанкций прекрасно чувствует себя Ford: 5 тыс. реализованных автомобилей. Не последнюю роль в этом сыграла сборка в Елабуге модели Ford Transit — 4,9 тыс. ед. (+28%) на общем фоне, единственного современного «европейца» российского происхождения.



«ГАЗон NEXT»



Isuzu Elf

К сожалению, весьма сильно разнятся данные по продажам автомобилей Volkswagen: от 4614 ед. до 5255 ед. Однако эти цифры в любом случае означают рост продаж на уровне 45%, что для концерна, выпускающего не дешевую технику, является отличным показателем.

Продажи остальных игроков оказывают гораздо меньшее влияние на ситуацию в сегменте. Сдает свои позиции итало-французское «трио»: Fiat — около 2 тыс. ед. (–35%), Peugeot — около 1,5 тыс. ед. (–10%), Citroen — около 1,2 тыс. ед. (–15%), опять же из-за возросшей конкуренции ГАЗа. В то же время отсутствие в линейке нижегородцев «тяжелых» модификаций позволило повысить продажи автомобилей Hyundai — 1,50 тыс. ед. (+25%) — и Iveco — 1,15 тыс. ед. (+12%).

Так что победа малотоннажников слейблом «Сделано в России» над их импортными аналогами очевидна.

Грузовой рост

В отличие от сегмента легкого коммерческого транспорта, рынок грузовиков в 2016 году продемонстрировал уверенный рост на 11%, до

52 518 ед. Судя по всему, кризис в этом сегменте закончился. Причем выросла как доля продаж российских грузовиков — 14,8%, так и импортной техники — 4,4%.

Безоговорочным лидером грузового сегмента остается Камский автозавод (КамАЗ). Им реализовано более 20 тыс. ед. техники: 15-процентный рост к показателям 2015 года еще больше увеличил и без того огромный отрыв от основных конкурентов. В топ-15 самых популярных машин попали сразу шесть моделей. И хотя самыми продаваемыми по-прежнему остаются заслуженные рабочие лошади КамАЗ-6511 — 4953 ед. (–4%) — и КамАЗ-4311 — 4694 ед. (+14%), настоящим фаворитом линейки «КамАЗ» стоит признать новое поколение 5490. После долгой раскачки модель, созданная с использованием кабины и агрегатов Mercedes-Benz, нашла дорогу к сердцам перевозчиков: реализованные 2277 ед. техники обеспечили 157-процентный рост продаж.

Вторую позицию традиционно занимает Горьковский автозавод (ГАЗ). В 2016 году был поставлен на учет более 8 тыс. грузовиков

«ГАЗ». В отличие от «КамАЗа», горьковская новинка «ГАЗон Next» была сразу принята покупателями на ура — более 4,5 тыс. ед. (+50%), уверенно вытесняя с конвейера своего предшественника ГАЗ-3309 — меньше 1 тыс. ед. (–21%). Пока еще держится полноприводный ГАЗ-3308 «Садко» — 1,35 тыс. ед. (–1,5%), но и его положение в ожидании вездехода на базе «ГАЗон Next» довольно шатко.

Третье место все еще удерживает Минский автозавод (МАЗ). Даже с учетом спорной модели МАЗ-6312, которая числится за компанией МАЗ-МАН, было зарегистрировано чуть более 3 тыс. ед. (–9%). Для минчан это тревожный звонок: нет уверенности в том, что положение смогут исправить СП с европейскими и китайскими кузовостроителями, которые сейчас активно создаются на МАЗе. Да и новейшее поколение грузовиков, построенное вокруг двигателей экологического класса «Евро-6», вряд ли будет иметь много поклонников в России из-за высокой стоимости этих моторов.

Компания «Исузу РУС» производящая в Ульяновске грузовики Isuzu, в очередной раз отстояла четвертое

место: 2586 переданных заказчику автомобилей, семипроцентный рост продаж. Лидерами модельного ряда являются Isuzu ELF (NPR) — 959 ед. (+6%) — и Isuzu ELF (NQR) — 915 ед. В 2016 году семейство ELF обзавелось полноприводной модификацией, что также увеличило интерес к марке. Кроме того, неплохо идут продажи среднетоннажников Isuzu Forward — 640 ед. (+23,8%), не подпадающих под весовые ограничения, активно вводимые властями крупных городов.

Scania передала перевозчикам 2,51 тыс. ед. (+1%), из которых модель Scania G — 1 тыс. ед. (+52%). При этом продажи моделей Scania P и Scania R снизились до 841 ед. (–15%) и 672 ед. (–24%) соответственно.

Пошли в гору и продажи MAN — 2,20 тыс. ед. (+22%). Семейство MAN TGS — 1,86 тыс. ед. (+14,7) — даже возглавляет топ продаваемых моделей зарубежных компаний. Опередили его только «ГАЗон Next» и четыре «КамАЗа».

Немного отстал от него Mercedes-Benz со своими 2060 проданными грузовиками, из которых 1728 ед. (+24,2) составляет семейство Actros.

К числу компаний, которые реализовали больше 1 тыс. ед. техники, принадлежит и Volvo — около 1,7 тыс. ед. (+60%). В лидерах — семейство Volvo FH: 1219 ед. и рост в 247%. Своеобразный рекорд года в грузовом сегменте.

Завершает список «тысячников» компания Hyundai — чуть более 1,4 тыс. ед. и падение на 31%. Эта ситуация — прямое следствие перехода корейцев от системы дистрибуторов к самостоятельному распространению техники на территории России. Структурные изменения редко проходят безболезненно, так что для реального понимания положения бренда на рынке стоит подождать следующего года.

Стоит особо отметить и Уральский автозавод («Урал»), статистика по которому из-за высокой доли техники, поставляемой в силовые ведомства, не подлежит точному учету. Ориентировочно «Урал» реализовал от 2075 ед. (+1,5%) до 2664 ед. (+2,2%) в основном модели Урал-4320. Можно ожидать и сюрпризов в связи с выходом на рынок в конце 2016-го нового семейства «Урал Next».

Андрей Филиппов



КамАЗ Т2640



Volvo FM

Без остановки



НефАЗ-5299

— рынок —

Резкий рост российского рынка пассажирского транспорта по итогам 2016 года — один из главных сюрпризов автомобильной индустрии. Что это было — срочное освоение остатков бюджета или реальный рост спроса, должны показать итоги первого квартала 2017 года.

Сводная статистика по сегменту пассажирского транспорта за 2016 год привела многих экспертов в замешательство: итоговый рост в 21%, до 10 782 единиц, не ожидал никто. А уж данные декабря 2016 года, когда продажи увеличились на 91%, и вовсе кажутся фантастичными. Чтобы понять, за счет чего это стало возможным, нуж-

но обратиться к статистике по отдельным маркам.

Как и в других категориях, среди производителей автобусов смена лидера не произошло: Павловский автобусный завод (ПАЗ) легко удержал свою позицию, произведя чуть меньше 6 тыс. ед. (+10%). К сожалению, для пассажиров это не сулит ничего хорошего: основная продукция, сходящая с конвейера ПАЗа, — все то же устаревшее во всех смыслах семейство 3205: на него приходится две трети выпущенных машин, и доля его выросла на 11%. Ни более современное семейство 3204, ни тем более «ГАЗ Next» аналогичной вместимости составить конкуренцию 3205 не могут из-за высокой стоимости.



МАЗ-232

Прекрасно обстоят дела у Ликинского автобусного завода (ЛиАЗ). Более 1,8 тыс. ед. (+76%) городских автобусов — это серьезно. Кроме традиционного низкопольного 12-метрового ЛиАЗ-5292 — 797 ед. (+36%) — очень хорошо пошел новый 9-метровый «ЛиАЗ Cursor» — 738 ед. — и возобновились поставки сочлененных ЛиАЗ-6213 — 127 ед. Разумеется, столь высокими показателями ЛиАЗ обязан обновлению автопарки Москвы и области, но и другие регионы начинают оживать.

Неоднозначные данные по Нефтекамскому автозаводу, занимающему третье место в рейтинге продаж. По разным источникам было реализовано то ли 1057 ед. (–6,5%), то ли 606 ед. (–0,5%). Причем в первом случае при положительной разнице в 500 ед. падение в процентном со-

отношении оказалось большим. Вероятнее всего, некоторые не принимают в расчет так называемые вахтовки — автобусы на грузовом шасси с отдельным пассажирским салоном. Впрочем, даже 606 автобусов семейства 5299 — неплохие цифры для предприятия, техника которого расходуется в основном в нескольких регионах.

Чуть больше 800 (+54%) автобусов поставил в Россию Минский автозавод (МАЗ). За такую динамику белорусам стоит благодарить свои машины с низким полом: 12-метровый городской низкопольник второго поколения МАЗ-203 — 479 ед. (+178,5%), его собрата первого поколения МАЗ-103 — 174 ед. — и 9-метровый МАЗ-206 — 132 ед. Кроме то-



ГАЗ Vector NEXT

го, МАЗ, пожалуй, единственный производитель автобусов, поголовно устанавливающий на свою технику надежные моторы Mercedes-Benz, отчего покупатели зачастую и выбирают минские машины.

На пятом месте рейтинга — Курганский автобусный завод (КАВЗ) — 366 ед. (+25%). Для завода, имеющего в своей производственной линейке всего одно семейство — «Аврора», выпускаемое в короткой — КАВЗ-4235 — и длинной — КАВЗ-4238 — версиях, это прекрасный показатель. Из этой парочки в 2016 году большим спросом пользовались междугородники КАВЗ-4238 — 296 ед. (+40%).

Завершает перечень предприятий, пополнивших в минувшем году автопарки значительным количеством автобусов, компания

Volgabus — 276 ед. (+0,5%). Немного неожиданным в данном случае является то, что походу сделала модель Volgabus 5270G, оснащенная моторами, работающими на природном газе (метан), — 172 ед. (+35%).

А вот ситуация с импортными автобусами складывается хуже: их продано всего 283 ед. (–29%), причем речи о каких-либо машинах, кроме междугородных и туристических, теперь и вовсе не идет.

Лучшими среди «иностранцев» оказались китайские компании: Yutong — 57 ед. (+533%) — и King Long — 52 ед. (+73%). На том же уровне, хоть и с падением завершил год Irisbus — 51 ед. (–12%).

Андрей Филиппов