

|                                                                  |                                                                |
|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 12   Кому и почему интересена разработка автономных автомобилей? | 12   Как растет объем авиаперевозок пассажиров между регионами |
|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|

В России может появиться новый ГОСТ с прогнозом трафика на платных автодорогах и методом расчета оптимального тарифа для их пользователей. Проект готовится по заказу госкомпании «Автодор» и предназначен для проектировщиков и инвесторов, планирующих участвовать в дорожных концессиях. Отсутствие достоверных методик приводит к ошибкам в расчетах интенсивности движения и, как следствие, возникновению пробок. Но «предельно точно» спрогнозировать трафик невозможно, признаются в «Автодоре», — он зависит, в том числе, от общеэкономических процессов в стране и «политических изменений».

# Тарифы и пробки попадут в ГОСТ

— инициатива —

Проект стандарта «Дороги автомобильные общего пользования. Прогнозирование интенсивности движения на платных участках» впервые разработан Санкт-Петербургским НИИ информационных технологий, механики и оптики и корпорацией «Строй Инвест Проект» по заказу госкомпании «Автодор».

Трафик при проектировании платных участков сегодня рассчитывается на основе «Руководства по прогнозированию интенсивности движения» 2003 года (распоряжение Минтранса). Но документ не позволяет достоверно рассчитывать рост интенсивности движения», поясняют в «Автодоре»: не принимаются во внимание пиковые нагрузки, маятниковая миграция и другие факторы. Госкомпания приводит в пример участок М4 в Московской и Тульской областях.

По прогнозу в 2021 году (расчеты сделаны в 2013 году) ежедневный трафик должен был составить 15,3 тыс. автомобилей, в 2031 году — 20 тыс. автомобилей. Но уже в 2015 году по этому участку проезжало 25,4 тыс. автомобилей, а в часы пик — почти 50 тыс. автомобилей в сутки, что приводило к заторам.

«Автодору» пришлось увеличивать количество полос на пункте взимания платы с 16 до 21. Подобная ситуация наблюдалась на участке М4 в Липецкой области: там пришлось наращивать число полос с 12 до 14, поскольку в 2012 году трафик вырос на 20–30%. В 2013 году «Автодор» разработал внутренние рекомендации по прогнозированию трафика, но документ не имеет статуса госстандарта и не принимается Главгосэкспертизой (без ее заключения строительство не начинается).

Новый стандарт представляет собой 54-страничный документ с большим количеством формул, таблиц



и графиков. Трафик может оцениваться, в том числе, на основе компьютерного моделирования или опросов водителей. Полученные результаты закладываются в формулу. В пример приводятся расчеты для 43-километровой шестиполосной магистрали с разрешенной скоростью до 110 км/ч. Альтернативой для нее являются две бесплатные дороги (56 и 38 км) с разрешенной скоростью до 85 км/ч. Максимальная вы-

ручка оператора будет достигнута при тарифе около 40 руб., при этом по участку будет проезжать около 7 тыс. машин в сутки.

Документ предназначен, в том числе, для компаний, которые собираются участвовать в дорожных концессиях, пояснил директор по развитию корпорации «Строй Инвест Проект» Евгений Литвин. Раньше concessionеры, как правило, заказывали расчеты у западных

консалтинговых компаний, отметил он. «Но они делали укрупненный прогноз на основе макроэкономических показателей», — говорит господин Литвин. — При этом не учитывались различные российские особенности. Например, у нас значительно меньше пользователей транспондеров. На Западе при вводе платного участка грузоперевозчики почти сразу начинают им пользоваться, это закладывается в

бизнес-модель работы дороги. В России подобных гарантий дать никто не может». Отсутствие качественных расчетов приводило не только к пробкам, но и к чрезмерным расходам, отметил он: если трафик оказывался меньше расчетного, инвестор не получал доход, гарантированный концессией, который обычно компенсируется из госбюджета.

Новый ГОСТ можно будет применять и на уже действующих учас-

тках, вводя, к примеру, реверсивные полосы на пунктах взимания платы, пояснили в пресс-службе «Автодора».

«Предельно точное прогнозирование невозможно, ибо ранее оно строилось лишь на анализе тенденций социально-экономического развития и без учета платной эксплуатации, а в реальности интенсивность движения на автодорогах зависит от общеэкономической ситуации, политических изменений, изменений в тарификации, системе взимания налогов и сборов и прочих факторов», — отмечают в госкомпании. — Поэтому погрешность возможна во всех расчетах, об этом говорит и международный опыт».

«Понимание спроса важно на этапе проектирования и принятия инвестиционных решений, корректной разработки финансовой модели», — говорит гендиректор компании «Магистраль северной столицы» (оператор Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге) Алексей Бнатов. Для прогнозирования трафика компания использует собственную экспертизу, позволяющую делать прогнозы с «минимальной погрешностью», отметил он. Впрочем, говорит господин Бнатов, закрепление стандарта прогнозирования в ГОСТе «может быть полезным». «Прогнозирование трафика необходимо», — считает старший научный сотрудник института экономики транспорта и транспортной политики ВШЭ Екатерина Решетова. — Но для применения этого ГОСТа нужна транспортная модель работы как минимум всех федеральных дорог в России, а в перспективе и региональных тоже, а ее нет». Координатор движения «Синие ведерки» Петр Шкуматов документ поддержал, отметив, что стандарт допускает коррекцию сделанных расчетов уже после того, как дорога построена и открыта для движения.

Иван Буранов

# Такси прокладывают новый маршрут

— власть —

По поручению вице-премьера Максима Акимова профильные министерства создадут для модернизации законодательства о такси рабочую группу, к участию в которой приглашены агрегаторы. Представители бизнеса поддерживают инициативу, рассчитывая, что она ускорит цифровизацию рынка. В то же время в Госдуме по-прежнему рассматривается уже готовый проект закона о такси, авторы которого удивлены созданием параллельной структуры для разработки регулирования.

Вице-премьер РФ Максим Акимов поручил Минэкономики, Минтрансу и АНО «Цифровая экономика» до 30 ноября сформировать рабочую группу «для выработки предложений по совершенствованию нормативных актов» в сфере такси. Также в поручениях фигурирует внедрение «программно-аппаратных комплексов для медицинских осмотров» — предложения по ним поручено сформировать до 1 октября. К этой же дате ожидаются предложения по внедрению устройств для мониторинга усталости водителей, а до 30 ноября должен быть подготовлен пилотный проект по внедрению электронного путевого листа.

Рабочая группа для разработки изменений в законодательстве о рынке такси уже создана, сообщил представитель Минэкономики. Минтранс заявил, что министерство направило кандидатуры для включения в рабочую группу, скоро ожидается ее первое заседание. Повестка еще составляется, уточнили в департаменте транспорта Москвы. Заместитель гендиректора АНО «Цифровая экономика» Дмитрий Тер-Степанов подтвердил, что первая встреча пройдет в рамках Центра компетенций при АНО, там будет обсуждаться подготов-

ка «необходимых нормативно-правовых актов». Приглашение на встречу получили в «Яндекс.Такси», она планируется 19 сентября, уточнил представитель компании. По словам собеседников на рынке, также приглашены представители «Ситимобил», InDriver, «Опоры России», Российской ассоциации электронных коммуникаций, Общественного института развития такси. Между тем законопроект об агрегаторах такси уже существует. Группа депутатов внесла его в Госдуму еще в 2015 году, но рассмотрение затянулось, вносилось большое количество поправок. В частности, в мае 2019 года глава комитета Госдумы по транспорту и строительству Евгений Москвичев предложил разрешить работать на рынке только российским сервисам, ограничить их комиссию 2–3%, а также обязать контролировать режим труда и отдыха таксистов, среди которых также не должно быть иностранцев. Поправки вызвали критику со стороны игроков рынка. Сейчас проект готовится ко второму чтению.

Законопроект, рассматриваемый в Госдуме, также будет обсуждаться в рамках рабочей группы, пояснили в Минтрансе. Но соавтор документа Вячеслав Лысаков удивлен тем, что правительство «предлагает двигать параллельными курсами». Основной регулирования рынка такси должен стать федеральный закон, уже одобренный в первом чтении законопроект не заморожен, работа над ним идет, подчеркивает он.

В «Яндекс.Такси» создание рабочей группы поддерживают. Отрасли нужны стандарты раскрытия информации и обмена данными, которые помогут создать цифровые реестры для контроля безопасности, аппараты для автоматизированных осмотров, говорят в компании, отмечая также, что регулирование правильно обсуж-



дать со всеми участниками рынка. «Рынок такси нуждается в цифровизации данных для облегчения регулирования, а также в демонаполизации. Будет полезно обсуждать проекты законов в одном месте, которое определено для этого законом, но с привлечением всех участников рынка, а не в одностороннем порядке, как сейчас», — заявил директор Gett в России Максим Жаворонков.

На законодательном уровне необходимо отменить процедуры ежедневного осмотра автомобилей и медосмотра водителей, а вместо этого использовать мировую практику — проверять профиль водителя на предмет серьезных нарушений ПДД и иных правонарушений, считает представитель InDriver. «Также необходимо отказаться от идеи единого цвета машин и специальных водительских прав для такси», —

предлагает он. «Ситимобил» поддерживает идею создания рабочей группы, говорит операционный директор «Ситимобил» Виталий Бедарев. Любой закон, связанный с цифровыми платформами, должен быть рамочным, а основная работа должна быть сконцентрирована на модернизации подзаконного регулирования, считает он.

Валерия Лебедева, Владислав Новый

# транспорт

# «Конкуренция между транспортными компаниями и железной дорогой усилилась»

Первые месяцы 2019 года выдались непростыми для железной дороги. С одной стороны, промышленные предприятия, которые являются грузоотправителями, не показывают высоких темпов производства. С другой стороны, обстановка на сети требует расшивки узких мест и действий со стороны операторов, грузоотправителей и РЖД. В-третьих, на железной дороге, одной из самых традиционных отраслей, полным ходом идет цифровизация. О том, как в текущих условиях работают грузовые операторы, рассказал директор Нижегородского филиала Первой грузовой компании (ПГК) Тарас Залужный.

— интервью —

— Тарас Владимирович, как бы вы могли охарактеризовать ситуацию на рынке грузовых железнодорожных перевозок в Приволжском федеральном округе по итогам восьми месяцев? Уменьшается или растет в целом объем отправлений железнодорожным транспортом и с чем это связано?

— Негативные рыночные тенденции последних лет сказываются на объемах грузов, которые перевозятся по железной дороге. По итогам восьми месяцев 2019 года статистика Горьковской железной дороги показывает незначительную динамику: объем грузоперевозок составил 8,9 млн т, что всего на полпроцента больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Показатель невысокий из-за затрудненного движения грузовых поездов по сети и умеренного роста промышленного производства в стране в целом. Тем не менее спрос на услуги железнодорожных операторов остается стабильным. Максимальный прирост среди номенклатур грузов, отправляемых, например, клиентами ПГК, продемонстрировал цемент — 1,7 млн т (+28%), строительные грузы — 204,5 тыс. т (+22%), химические удобрения — 40 тыс. т (+37%), химикаты и сода — 36 тыс. т (+13%).

— По итогам первого полугодия ПГК стала второй в отраслевом рейтинге крупнейших грузовых железнодорожных операторов INFOLine Rail Russia TOP. Рост объемов отгрузки нижегородского филиала ПГК за восемь месяцев составил 5% по сравнению с январем-августом прошлого года, что выше общерасовых показателей на полигоне ГЖД. С чем связана положительная динамика?

— Рост объемов погрузки связан с сезонностью, а также с востребованностью продукции ключевых для

региона отраслей производства потребителями внутри страны и за рубежом. Кроме того, мы ориентируемся на работу в рамках сервисных контрактов, которые гарантируют нам стабильность грузовой базы, а партнерам — своевременный вывоз всего объема продукции. В частности, в регионе мы активно работаем с предприятием «Мордовцемент», которое входит в «Евроцемент Групп», «Вторчермет НЛМК», «Северсталь», крупными производителями строительных и пиломатериалов, химическими компаниями.

— Сегодня грузовые железнодорожные операторы конкурируют не только друг с другом, но и с транспортными компаниями. Вам это удается? Повлияло ли введение системы «Платон» и отмена льгот по транспортному налогу с 2019 года на количество клиентов?

— Действительно, после введения системы «Платон» и ужесточения норм весового контроля для грузовых автомобилей конкуренция между автотранспортными компаниями и железной дорогой усилилась и приобрела более четкие очертания. Мы наблюдаем стабильный рост объемов перевозок в крытых вагонах. В частности, за восемь месяцев 2019 года мы перевезли в них 446,5 тыс. т грузов, что почти на 8% выше показателя прошлого года. Для укрепления конкурентоспособности и привлечения дополнительного грузопотока участники рынка железнодорожных перевозок повышают качество и количество востребованных услуг. Мы, например, занимаемся экспедированием грузов по России, СНГ и дальнему зарубежью, диспетчерским управлением вагоным парком, даем консультации, которые помогают повысить эффективность грузовой работы на железнодорожном транспорте, в том числе разрабатываем и сопровождаем договоры на подачу или уборку ваго-

нов. Кроме того, операторы улучшают предоставляемый сервис и цифровые решения. Так, сегодня востребованы услуги личного менеджера, электронный документооборот, заказ подвижного состава и сопутствующих услуг.

— Как давно железнодорожные компании используют ИТ-технологии? Какие решения пользуются спросом — российские или зарубежные?

— Цифровые решения на железной дороге используются достаточно давно, например внутренние системы слежения за вагонами. Однако активное внедрение IT-сервисов как у операторов, так и у перевозчика — тенденция последних двух лет. Каждая компания выбирает технологии в зависимости от своих задач и потребностей. В ПГК остановились на программных решениях SAP. Автоматизированная система управления внутренними процессами позволяет нам вести основную деятельность на новом уровне автоматизации и управления. Цифровизация сервисов сделала возможной реализацию проекта «ПГК Онлайн», куда вошли личный кабинет клиента и приложение «Мобильный репортер». В первом сервисе грузоотправители могут отслеживать передвижение вагонов на «Яндекс.Картах», вторая программа позволяет контролировать качество крытых вагонов.

— Как работает компания в условиях профицита вагонного парка? Какие меры предпринимаете, чтобы скорректировать ситуацию с простоем вагонов?

— Мы регулярно проводим встречи с представителями Горьковской железной дороги, общаемся с начальниками станций и партнерами, а также с причастными филиалами ПГК и вместе ищем решения существующих проблем, разрабатываем технологии взаимодействия. К примеру, со специалистами местно-

го филиала РЖД, грузоотправителями и грузополучателями региона договорились о совместных действиях, чтобы повысить эффективность погрузо-разгрузочных работ на станции Починки (Нижний Новгород). Здесь ведется интенсивная работа, при этом в первом полугодии 2019 года средний простой полувагонов ПГК под выгрузкой на 20% превысил норматив. Совместно с партнерами мы оптимизируем подвод подвижного состава под погрузку и занимаемся внутрисканционнй регулировкой парка. Руководство ГЖД изменило режим работы приемоосадчиков станции с 12-часового на круглосуточный. Это позволило своевременно оформлять перевозочные документы на вагоны, которые готовы к отправке или направляются под погрузку.

— Часто выгоны простаивают из-за того, что грузоотправитель не может построить логистику эффективно. Подвижной состав подолгу простаивает на путях необщего пользования предприятий. Вы помогаете клиентам в таких ситуациях?

— Да, мы предлагаем нашим партнерам воспользоваться услугой логистического консалтинга, чтобы разобраться в проблемах, которые существуют на их внутризаводских путях. Для них это непрофильные задачи, а специалисты могут дать экспертное заключение о существующих недочетах, разработать перечень рекомендаций и даже взять на себя управление движением и проведением работ внутри предприятий. Например, благодаря таким рекомендациям компания «Вторчермет НЛМК» снизила простой вагонов на путях необщего пользования с семи до трех с половиной суток. Клиент подавал заявки на перевозку неравномерно, поэтому не был обеспечен подвижным составом в срок и в нужном объеме. Мы рекомендова-



ли «Вторчермет НЛМК» перейти на недельное оперативное планирование с учетом корректировки не позднее двух суток. Эта система подразумевает составление детализированного графика работ с конкретными сроками и датами выполнения тех или иных операций. Еще один результат — снижение простоя вагонов под погрузкой и выгрузкой.

— Союз операторов железнодорожного транспорта подсчитал, что стоимость ремонта вагонов увеличилась за последние два года более чем вдвое и продолжает расти. Как это сказывается на бизнесе ПГК?

— На повышение стоимости ремонта повлиял, прежде всего, дефицит цельнокатаных колес. Проблемы также возникают из-за качества выполнения работ в целом, ценовой политики вагоноремонтных предприятий и их территориального распределения. Для того чтобы обеспечить ремонтную безопасность парка и снизить свои издер-

жки, ПГК инвестирует в собственные вагоноремонтные мощности. Так, в 2018 году компания открыла участок текущего ремонта (ТОР) в Алтайском крае на территории завода «Апатит» (входит в группу «ФосАгро»). Идет разработка проектной документации по созданию ремонтных мощностей в Заринске. Вполне вероятно, они будут объединены с уже существующим пунктом ТОР. Кроме того, реконструированы колесно-роликовыми и тележечный участки вагоноремонтного предприятия «Тризи» в Липецкой области. Помимо прочего, компания самостоятельно формирует оборотный запас деталей, что обеспечивает нам независимость от рыночных изменений. Мы продолжим развивать технологические сервисы, повышать эффективность работы парка, налаживать диалог с клиентами и РЖД, а также совершенствовать качество предоставляемых услуг.

Беседовала Людмила Аристова

# Государство направляет электрички в регионы

— конъюнктура —

Новые методики расчета выпадающих доходов пригородных пассажирских компаний (ППК) и расчета ставок платы за услуги ОАО РЖД по аренде подвижного состава позволяют обеспечить прозрачность расходов ППК перед субъектами и дать новый импульс для развития пригородного железнодорожного комплекса.

Действующая до 2018 года методика Федеральной антимонопольной службы России (ФАС) расчета ставок платы за услуги по аренде железнодорожного подвижного состава не смогла повлиять на разногласия, возникающие между ППК и субъектами РФ. В документе не были определены сами ставки на аренду и эксплуатацию пригородных поездов, оставляя, таким образом, возможность для региональных тарифных регуляторов самостоятельно рассчитывать уровень затрат в соответствии с уровнем инфляции.

Методика расчетов экономически обоснованного уровня затрат ППК, принятая ФАС России в 2017 году, и методика расчета ставок платы за услуги по аренде подвижного состава, вступившая в силу в 2018 году, оказали существенное влияние на ситуацию с субсидированием пригородных перевозок. Помимо обеспечения необходимой прозрачности в расчетах перевозчиков в принятых документах зафиксирован и порядок учета их затрат на маршрутах, проходящих по территории нескольких субъектов, что раньше было предметом острых разногласий железнодорожников и губернаторов.

Однако, несмотря на все принятые на федеральном уровне меры, три субъекта РФ не обеспечивают компенсацию выпадающих доходов перевозчиков «на систематической основе»: Курганская область, Еврейская автономная область и Республика Мордовия, сообщили в пресс-службе ОАО РЖД.

В качестве поддержки в рамках государственного регулирования тарифов для населения и ликвидации существующего дефицита региональных бюджетов государство предоставило всем пригородным перевозчикам значительные налоговые льготы и субсидии, причем закрепила эти обязательства, как и просили ППК и ОАО РЖД, на длительный срок. До 2030 года для железнодорожных перевозчиков в пригороде будет действовать нулевая ставка НДС на пригородные пассажирские перевозки, а плата за пользование инфраструктурой — не более 1% от реального тарифа (99% от этих сборов будут напрямую субсидироваться ОАО РЖД из федерального бюджета).

Тем не менее пока остается открытым вопрос в части предоставления льгот социально незащищенным категориям граждан. Сейчас субъектами РФ приняты разные решения по вопросу предоставления льготного проезда школьникам и студентам: от монетизации льготы до пол-



ной ее отмены. Особенно эта проблематика характерна для проезда льготников на межсубъектных маршрутах.

«Наша компания обслуживает девять субъектов РФ. Некоторые из них льготы учащимся предоставляют, другие — нет, — рассказывает генеральный директор ППК «Содружество» Азат Ахметшин. — К примеру, если студент или учащийся покупает билет по маршруту Казань—Канаш на территории Республики Татарстан, то ему предоставляется льгота на весь маршрут, но, если покупка билета происходит на территории Чувашской Республики, льгота предоставляется только в границах Татарстана, так как Чувашия данную льготу не предоставляет». Он считает, что к вопросу предоставления льгот учащимся должен быть единый подход по решению профильного федерального органа.

Ранее президент России Владимир Путин дал поручение главам субъектов выработать единую политику по предоставлению школьникам и студентам, обучающимся по очной форме, 50-процентной скидки на проезд в

электричках вне зависимости от места проживания. Решение вопроса по предоставлению льгот учащимся может найтись в выработке единых подходов для всех субъектов РФ.

## По примеру Москвы

На сегодняшний день потребность всех ППК в обновлении подвижного состава до 2030 года оценивается в 1,6 тыс. вагонов (без учета Центральной ППК). Эта цифра учитывается Минтранс России, ОАО РЖД, ВЭБом и Государственной транспортной лизинговой компанией при актуализации федеральной программы обновления парка электропоездов. При этом, по оценке ОАО РЖД, 1,6 тыс. вагонов — это только отправная точка для долгосрочных планов закупок моторвагонного подвижного состава.

У Центральной ППК собственная инвестпрограмма закупок новых электропоездов, крупнейший заказ — приобретение 39 городских электропоездов «Иволга»

шести- и семивагонной составности для перевозок по первым двум маршрутам Московских центральных диаметров. По словам руководства компании, для других маршрутов в 11 регионах вокруг Московской агломерации ежегодно компания приобретает по 20–25 электропоездов в год, в том числе с помощью лизинга.

Очевидные успехи московских властей по запуску тактового движения по Московскому центральному кольцу заставили задуматься о запуске полноценной городской электрички и в Санкт-Петербурге. В 2024 году может быть открыт первый участок будущего железнодорожного кольца — об этом в конце июня заявил врио губернатора города Александр Беглов. Базирующаяся в Санкт-Петербурге Северо-Западная ППК, пассажиропоток которой, как и в Москве, позволяет работать с прибылью, имеет собственные планы по обновлению подвижного состава и развитию тактового движения. По словам исполняющего обязанности генерального директора СЗППК Сергея Максимова, главными критериями в выборе подвижного состава для города должны быть экологически чистые туалетные комплексы, прислонно-раздвижные двери, герметичные межвагонные переходы, системы поддержания микроклимата в салоне, удобные условия для посадки, высадки и перевозки маломобильных групп населения.

«Подвижной состав, который может быть задействован на маршрутах внутригородских пассажирских перевозок, должен быть оборудован вместительным салоном бестамбурной компоновки, увеличенными дверными проемами, расположенными в средней части каждой половины вагона, — отмечает Сергей Максимов. — Поезда должны иметь динамические характеристики для быстрого разгона и торможения между остановочными пунктами в условиях тактового движения». Выпускаемые сегодня промышленностью современные городские электропоезда «в разной степени» подходят под указанные требования, добавил он.

Согласно предварительному проекту организации тактового движения и увеличению размеров движения пригородных поездов в Петербурге и Ленинградской области, к 2030 году может быть запущено шесть новых маршрутов, проходящих через городской центр в Тосно, Павловск, Гатчину, Выборг и другие пригороды. Новые маршруты будут интегрированы с питерским метрополитеном и остальным пригородным сообщением. Организация первых двух приоритетных маршрутов, проходящих через аэропорт Пулково, предполагает создание девяти пересадочных узлов на пять линий метро.

## Ставка на дизель

Большинству других региональных ППК, которые пока не могут себе позволить закупать новые поезда даже с помощью лизинга, остается надеяться на возможность ОАО РЖД. В течение года компания закупает пять составов (10 вагонов)

# транспорт

## Лизинг прирастает автомобилями

Совокупный новый бизнес российских лизинговых компаний по итогам первого полугодия 2019 года превысил 1,5% годового российского ВВП. По сравнению с прошлым годом рынок вырос на 13%. Несмотря на падение в авиа— и железнодорожном сегментах, поддержку росту отрасли оказал автолизинг. В этой сфере доминируют розничные частные игроки, и сегмент продолжит поступательный рост, опираясь на спрос со стороны корпоративных клиентов.

### — тенденции —

В первом полугодии 2019 года доля нового бизнеса российских лизинговых компаний впервые за десятилетие превысила 1,5% ВВП. Это следует из обзора рейтингового агентства «Эксперт РА», сделанного на основе анкетирования 106 компаний, на которых приходится около 95% всего лизингового рынка. Впрочем, рост рынка замедляется. В первом полугодии совокупный объем нового бизнеса составил 730 млрд руб., что на 13% больше аналогичного показателя прошлого года. В предыдущие два года рост превышал 50%.

На динамику повлияло сокращение объема железнодорожного сегмента (более чем на 30%), а также падение в авиализинге (почти на 50%). Впрочем, как отмечают в «Эксперте РА», сокращение в этих традиционных сегментах было во многом компенсировано ростом в недвижимости и лизинге морских и речных судов. Лизинговые сделки с недвижимостью выросли на 65 млрд руб. (за счет активизации «Сбербанк Лизинга»), а с судами — на 40 млрд руб. (ГТЛК). Таким образом, доля лизинга недвижимости в совокупном новом бизнесе российских ЛК выросла по сравнению с 2018 годом на 9 процентных пунктов (п. п.), до 11%, а судов — на 6 п. п., до 10%.

Единственным традиционным сегментом рынка, показывавшим стабильный рост, стал автолизинг. Так, грузовой автотранспорт по сравнению с прошлым годом сохранил долю в 19% от совокупного нового бизнеса, лизинг легковых автомобилей сократился лишь на

1 п. п., до 15%. лизинг строительной и дорожно-строительной техники сохранил уровень в 8%. По данным авторов исследования, росту рынка и его проникновения в продажи автомобилей способствует «активная работа лизинговых компаний в таких быстрорастущих сегментах, как такси и каршеринг». Это повлияло на объем сделок с малым и средним бизнесом (МСБ), «доля которого выросла впервые за три года и составила около 49%».

«Второй год подряд мы видим рост сегмента такси. Этому способствует активное развитие крупных агрегаторов, в том числе и в регионах, деление рынка на сегменты, а также повышение спроса на премиум-сегмент», — отмечает управляющий директор ГК «Альфа-Лизинг» Ольга Енькова. «На фоне роста цен на новые и на подержанные автомобили, а также сложностей с получением банковского кредитования и высокой стоимостью кредитных ресурсов лизинг остается подчас единственной возможностью обновления автопарка для бизнеса», — объясняет гендиректор ЛК «Европлан» Александр Михайлов. «Несмотря на то что общие продажи автомобильной техники падают, в противофазе спросу со стороны физических лиц растет спрос на автомобильную технику со стороны корпоративных клиентов, которые в большей степени ориентированы на получение такой финансовой услуги, как лизинг», — говорит партнер компании Deloitte Татьяна Кофанова. «Автопроизводители делают существенный упор на корпоративные и лизинговые продажи. В сотрудни-



честве с лизинговыми компаниями формируются кобрендинговые программы, в рамках которых клиенты получают условия более привлекательные, чем при других способах приобретения техники», — добавляют в «ВТБ Лизинг».

В этих сегментах, по оценке младшего директора по банковским рейтингам «Эксперт РА» Ксении Балясовой, «значительный объем сделок приходится на частные лизинговые компании, которые ориентированы на розничные продажи». И несмотря на то что у некоторых крупных игроков также есть существенные объемы розничных портфелей, значимое влияние на динамику их бизнеса оказало отсутствие крупных сделок с авиа- и железнодорожной техникой в первой половине года. По словам госпожи Кофановой, проникновение лизинга в продажи в автосегменте, а также строительном и ДСТ бу-

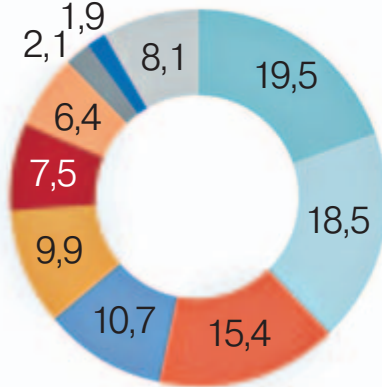
дет только увеличиваться. «Корпоративному клиенту иметь автомобиль в активе не так привлекательно, как иметь его в форме аренды и обновлять парк в течение трех-

пятилетнего цикла», — указывает эксперт. Однако в этом году резкого роста сегмента эксперты не ждут. По словам госпожи Еньковой, на его динамику «влияет общий спад

на автомобильном рынке, а также новые, более сложные, условия получения государственной поддержки на покупку техники».

Илья Усов

### СТРУКТУРА РЫНКА ПО ПРЕДМЕТАМ ЛИЗИНГА В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2019 ГОДА (%) ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



- Железнодорожная техника
- Грузовой автотранспорт
- Легковые автомобили
- Недвижимость (здания и сооружения)
- Суда (морские и речные)
- Строительная и дорожно-строительная техника
- Авиационный транспорт
- Оборудование для нефте- и газодобычи и переработки
- Сельскохозяйственная техника и скот
- Прочее

Реклама ПАО «НБД-Банк»

Лизинг в НБД-Банке —  
Обновите транспорт или оборудование

(831) 22-000-22, (831) 44-000-44

# транспорт

## Инвесторы садятся в беспилотники

АФК «Система» и Сбербанк заинтересовались инвестициями в проект по разработке софта для автономных автомобилей российской IT-компании Cognitive Technologies. Эту отрасль ждет высокая инвестиционная активность, но до коммерциализации беспилотных автомобилей пока далеко и стартапы в этой сфере вряд ли способны генерировать существенные финансовые показатели, отмечают эксперты.

### — инвестиции —

Сбербанк интересуется участием в проекте по созданию программного обеспечения для автономного транспорта группы Cognitive Technologies, рассказал источник в IT-отрасли и подтвердил собеседник, близкий к переговорам. Проектом также активно интересуются АФК «Система» и иностранные компании, документы с потенциальными инвесторами пока не подписаны, отмечает один из собеседников. «Система» через свои венчурные структуры активно мониторит рынок решений в области беспилотного вождения. В том числе в сфере наших интересов есть и Cognitive Technologies. Однако о каких-либо договоренностях говорить преждевременно», — отметил источник в АФК. В случае сделки, по его словам, речь может идти о небольшой доле. В Cognitive Technologies, Сбербанке и АФК «Система» отказались от официальных комментариев. Cognitive Technologies специализируется на разработке и внедрении софта для электронной торговли, управления и автоматизации предприятий. Ее основные акционеры — пре-

зидент группы Ольга Ускова и гендиректор Андрей Черногоров (по данным журнала РБК, сын госпожи Усковой), совладельцами также являются сотрудники группы. По данным Kartoteka.ru, выручка АО «Когнитив» в 2016 году (последние доступные данные) составила 214 млн руб., чистая прибыль — 2 млн руб. С 2016 года в Cognitive Technologies входит Cognitive Pilot (ООО «Когнитив-пилот»), работающая в сфере беспилотного транспорта. Весной 2017 года Ольга Ускова заявила о готовности продать 15–20% Cognitive Pilot, сообщил TAdviser. Инвестиции нужны прежде всего для ускорения выхода на международные рынки, поясняла она portalu Russia Beyond. Ранее Cognitive Pilot и Hyundai Mobis (входит в Hyundai Motor Group) договорились о создании программного модуля для автономного вождения и планируют разработать софт для распознавания пешеходов, автомобилей, велосипедистов и мотоциклистов. В мае на совещании по вопросам развития искусственного интеллекта у президента РФ Владимира Путина Ольга Ускова сообщила о договоренностях по производ-



Алексей Козленко

ству в Томске опытной партии разработанного компанией радара для автономного транспорта. Cognitive Technologies работает на одном из самых горячих рынков, в котором ожидается появление новых «единорогов», указывает заместитель гендиректора — инвестиционный директор Российской венчурной компании Алексей Басов. «Компьютерное зрение — ключевой элемент в системе беспилотных автомобилей. Мы ожидаем большой инвестиционной активности в этом сегменте», — сообщил он. С точки зрения инвесторов, возможную сделку с

Cognitive Technologies стоит рассматривать не как выход в сегмент беспилотного транспорта, а как расширение компетенций в области ПО для машинного зрения, полагает директор по инвестициям Russia Partners Advisers Александр Лупачев. Так, Сбербанк и АФК «Система» через Sistema\_VC уже участвуют в капитале разработчика систем машинного зрения VisionLabs. По мнению господина Лупачева, проект в области автономного транспорта Cognitive Technologies может быть оценен в сумму до \$10 млн — по цене объ-

ектов интеллектуальной собственности, так как «говорить о существенных финансовых показателях направления пока преждевременно». При оценке стоит ориентироваться на сделки разработчиков беспилотных систем в мире, возражает другой собеседник. В марте 2017 года Intel объявила о поглощении израильского разработчика систем для автономного транспорта Mobileye за \$15,3 млрд. Однако коммерциализация беспилотных автомобилей начнется нескоро. «Яндекс», лидирующий в сфере беспилотных автомобилей в России, сможет предпринять первые шаги

в этом направлении лишь в 2022 году, ожидает UBS. Оценка стартапа или развивающейся компании в области компьютерного зрения варьируется в зависимости от региона нахождения — проект из Кремневой долины может при прочих равных стоить в пять раз дороже, чем аналогичный российский, отмечает директор технологической практики в риск-консалтинге KPMG в России и СНГ Сергей Вихарев. Если же компания уже имеет продажи, то при оценке капитализации мультипликатор к годовой выручке может достигать десяти, полагает он.

Владислав Новый

## Государство направляет электрички в регионы

### — конъюнктура —

С10 рельсовых автобусов серии РА-3 производства АО «Метровагонмаш» на сумму 1,2 млрд руб., 17 электропоездов переменного тока ЭП3Д (72 вагона) производства ОАО «Демидовский машиностроительный завод» (оба завода входят в «Трансмашхолдинг») на сумму 2 млрд руб., а также 12 плацкартных вагонов производства АО «Тверской вагоностроительный завод» на сумму 0,6 млрд руб. В ППК «Содружество» (перевозит пассажиров по железной дороге в девяти регионах Уральского и Приволжского федеральных округов) рассказали, что наиболее остро стоит сегодня вопрос о неэлектрифицированных участками пути. Сегодня там используются пассажирские вагоны с локомотивной тягой, которые постепенно выбывают из эксплуатации и нуждаются в замене на более эффективные рельсовые автобусы. «В настоящее время „Трансмашхолдинг“ начато серийное производство рельсовых автобусов серии РА-3. У них более современный дизайн, есть система климат-контроля и специальные площадки для перевозки маломобильных пассажиров. В конце 2019 — начале 2020 года мы планируем арендовать четыре единицы данного подвижного состава для эксплуатации на территории Удмуртии и востоке Республики Татарстан. Но поскольку пригородные перевозки являются субсидируемыми, сейчас ведутся переговоры с субъектами об условиях эксплуатации данного типа подвижного состава», — сообщил о планах ППК «Содружество» ее гендиректор Азат Ахметшин.

В августе первые три рельсовых автобуса РА-3 были доставлены на Сахалинскую железную дорогу. В парке АО «Пассажирская компания „Сахалин“» они заменят старые дизель-поезда Д-2 японского производства, выбывшие в связи с истечением срока службы и с учетом перешивки узкой колеи на острове на общероссийский стандарт 1520 мм. Современные двухсекционные РА-3 способны перевозить 362 пассажира, развивать скорость до 120 км/ч и имеют запас хода 800 км. Проект по обновлению железнодорожной техники на Сахалине реализуется при финансовой поддержке Фонда развития Дальнего Востока, входящего в ВЭБ.РФ. По словам заместителя председателя госкорпорации Артема Довлатова, этот проект не только решает региональные задачи по улучшению качества пассажирских перевозок, но и выводит на рынок новый продукт отечественного машиностроения.

Александр Фролов

## Региональные авиаперевозки растут на бюджетных вливаниях

### — авиация —

За первые семь месяцев 2019 года российские авиакомпании перевезли на региональных маршрутах, субсидируемых по постановлению 1242, больше пассажиров, чем за весь прошлый год. Объем перевозок в январе—июле составил 985,6 тыс. человек, что почти в три раза больше того же периода прошлого года. Перевозчики связывают рост показателей не только с увеличением объемов финансирования, но и с увеличением спроса на «раскатанных» за годы применения механизма маршрутах. Эксперты позитивно оценивают рост региональных перевозок, отмечая при этом, что часть из них по возможности должна быть переведена на самокупаемость.

В январе — июле 2019 года пассажиропоток на субсидируемых региональных маршрутах достиг 985,6 тыс. человек, что примерно в три раза больше, чем за тот же период прошлого года, когда было перевезено 333,2 тыс. человек. В Росавиации объясняют рост показателя увеличением бюджетного финансирования. В 2019 году оно выросло в 2,36 раза, с 3,3 млрд руб. до 7,8 млрд руб. В следующем году финансирование увеличится до 8,3 млрд руб. Число субсидируемых маршрутов также выросло — со 175 до 226 маршрутов. Субсидии в этом году распределяются между 21 перевозчиком, их получают «Сибирь», «Руслайн», «ЮВТ Аэро», «Азимут», «Ангара» и другие авиакомпании. Выделение субсидий на региональные авиаперевозки из федерального и региональных бюджетов регламентируется постановлением правительства РФ 1242 от 25 декабря 2013 года. Механизм создан для стимулирования авиакомпаний расширять маршрутную сеть в обход Москвы. Бюджетные вливания позволяют перевозчикам избежать убытков в первые годы после открытия новых перспективных направлений, когда спрос на них еще недостаточен для окупаемости перелетов. Коммерческий директор «ЮВТ Аэро» Станислав Козленко отмечает, что механизм субсидирования региональных перевозок позволяет авиакомпаниям «раскатать» маршруты, минимизируя риск получения убытков. «Три года назад никто себе и представить не мог, что отдельные региональные рейсы могут быть востребованы, а сегодня в летние месяцы мы переводим их на коммерческую основу», — говорит господин Козленко. К таким рейсам, по его словам, относятся Казань—Пермь, Казань—Махакала, Пермь—Калининград. Источник в отрасли утверждает, что для окупаемости субсидируемого рейса загрузка кресел на нем должна составлять не менее 50%.



Роман Шереметьев

В отдельных случаях при «дешевом спросе» рейсы с грузкой в 70–75% могут выходить на безубыточность. При переводе субсидируемого рейса в коммерческую эксплуатацию цена билета растет на 30–150% в зависимости от спроса на перевозку и ее окупаемости. Главный эксперт Института экономики транспорта и транспортной политики НИУ ВШЭ Федор Борисов считает, что в субсидировании региональных маршрутов Росавиация должна соблюсти баланс. «У ведомства должна быть методика, позволяющая определить, по каким маршрутам есть жесткие социальные обязательства, а какие в будущем должны быть переведены на коммерческую основу», — говорит эксперт. Он добавил, что следующим этапом развития перевозок должно стать субсидирование местных маршрутов, выполняемых в пределах одного региона. Господдержка таких рейсов актуальна для крупных регионов Дальнего Востока и Крайнего Севера, где местные жители зачастую оказываются отрезанными от транспортной сети.

Герман Костринский

| КОНТЕКСТ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | ПРАВИТЕЛЬСТВО НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМ СУБСИДИЙ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Правительство Нижегородской области намерено в 2019 году почти вдвое увеличить объемы субсидирования по программе межрегиональных авиаперевозок. По данным областного минтранса, изначально в бюджете на 2019 год на эти цели было запланировано 37,7 млн руб. Столько же средств было заложено в бюджете на 2020 и 2021 годы. Министерство предлагает поднять объем субсидий еще на 30,3 млн руб. Соответствующая инициатива внесена на рассмотрение законодательного собрания Нижегородской области. В 2019 году субсидии предоставляются авиаперевозчикам за рейсы из Нижнего Новгорода в Пермь, Краснодар и Казань. При полетах в Казань и Пермь 39% в общем объеме субсидий оплачивается за счет средств федерального бюджета, по 30,5% — за счет бюджетов Нижегородской области, Татарстана и Пермского края. Рейсы в Краснодар субсидируются только за счет федерального и нижегородского бюджетов на 39% и 61% соответственно. Кроме того, в перечень субсидируемых маршрутов в 2019 году включены авиаперевозки из Нижнего Новгорода в Калининград, Калугу и Ростов-на-Дону. По этим трем маршрутам субсидии из бюджета Нижегородской области не предоставляются. Увеличив объем дотаций, региональной минтранс планирует повысить частоту перевозок и запустить новые рейсы. До конца 2019 года в перечень субсидируемых должны войти маршруты в Санкт-Петербург, Сочи, Геленджик, Новосибирск. По словам Максима Подовинникова, пока предложения по дополнительным расходам бюджета на субсидирование новых маршрутов только формируются. По готовности они будут представлены на рассмотрение депутатов законодательного собрания. Напомним, в начале 2018 году перелеты из Нижнего Новгорода выполнялись по семи субсидируемым маршрутам: Казань, Ростов-на-Дону, Нижнекамск, Ижевск, Киров, Пенза, Ульяновск. К концу года субсидировались только перевозки в Казань, Ростов-на-Дону и Нижнекамск. Изначально из областного бюджета на эти цели планировалось направить 27,1 млн руб., но по факту общий объем субсидирования составил 22,7 млн руб. Андрей Репин |                                                                                                       |