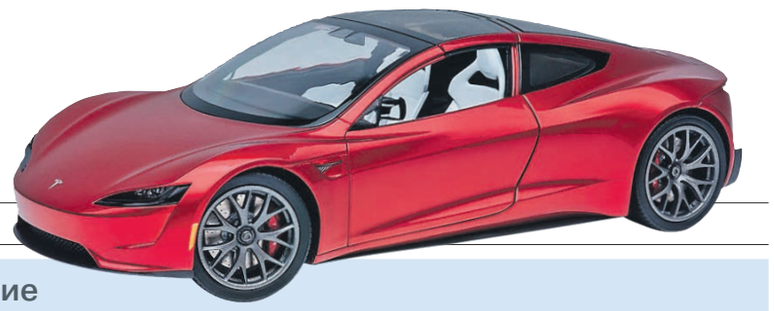
Как изменился российский рынок автомобильных перевозок и какие сложности сейчас испытывает | 16

А

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Авто | Коммерческий транспорт

Вторник 7 сентября 2021 №160 (7122 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**



17 | За счет чего развивается рынок лизинга коммерческой техники, и будет ли эта финансовая услуга востребована в сегменте легковых автомобилей

17 | Tesla Roadster и другие электромобили станут чаще появляться в России по плану, принятому правительством

Грузовиков показалось мало

Продажи коммерческих автомобилей в России отыгрывают падение двух предыдущих лет. Но, как и в легковом сегменте, всплеск спроса на фоне локдаунов, производственных и логистических проблем привел к дефициту машин.

— аналитика —

GETTY IMAGES

После спада спроса последних двух лет рынок коммерческих автомобилей в текущем году ожил: по данным «Автостата», по итогам первых пяти месяцев текущего года продажи средне- и крупнотоннажных грузовых автомобилей в России (полной массой свыше 3,5 т) составили 36,5 тыс. единиц, что на 38% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Еще более увеличился спрос на легкие коммерческие автомобили (LCV): за первые пять месяцев 2021 года объем этого рынка достиг 52,2 тыс. штук, что на 50,2% больше, чем за такой же период 2020-го.

Безусловно, показатели такого уверенного подъема связаны с низкой базой прошлого года, когда локдаун и пандемия сильно ударили по продажам коммерческого транспорта. Однако и по сравнению с позапрошлым годом нынешние показатели смотрятся неплохо: продажи грузовиков по сравнению с первыми пятью месяцами 2019-го увеличились на 24% (тогда на рынке было продано 29,5 тыс. грузовых машин), LCV на 27% (41 тыс. легких коммерческих авто).

Спрос на коммерческие авто формируют несколько ключевых факторов.

Успеть до подорожания

Исторически рекордные показатели спроса на коммерческие автомобили в России фиксировались девять лет назад, когда в 2012 году продажи, например, грузовиков достигали 129 тыс. единиц. Потом после кризиса и девальвации рубля продажи упали более чем вдвое: дна рынок коснулся в 2015-м, когда было продано 51 тыс. грузовиков. Позже сегмент начал постепенно выбираться из провала: в 2018 году дилеры уже смогли реализовать 82,3 тыс. автомобилей. Но очередные экономические турбулентности потянули продажи коммерческих машин вниз: в 2019 году рынок отступил на 2%, до отметки 80,7 тыс. штук, а в 2020-м потерял позиции на 9%, до 74,7 тыс. штук (см. график 1).

Нынешнее повышение спроса на рынке коммерческих автомобилей, к сожалению, не свидетельствует о растущем благосостоянии клиентской базы. Дело в другом: как и в случае с легковыми машинами, ценники на грузовики меняются в сторону увеличения едва ли не каждый месяц. И владельцы автопарков резонно стремятся успеть купить автомобильный транспорт до подорожания.

«На продажи коммерческих автомобилей в России прежде всего влияет повышение цен,— констатирует аналитик инвестиционной компании „Фридом Финанс“ Евгений Миронюк.— Растут издержки бизнеса, в том числе связанные с выпуском коммерческих машин, увеличиваются цены на материалы. По данным Росстата, к примеру, индекс цен производителей промышленных товаров в июне 2021 года вырос на 19,9% к декабрю 2020-го. В таких условиях покупатели коммерческого автотранспорта спешат совершить покупку по старым ценам как можно быстрее».

«Спрос на коммерческие автомобили в России увеличивается благодаря трем факторам,— говорит руководитель департамента продаж японской компании „Идемитсу лубрикантс Рус“ Дмитрий Парфенов.— Во-первых, действует эффект низкой базы, вызванный падением заказов в прошлом году, когда были введены карантинные ограничения в связи с пандемией коронавируса, поэтому логистические операторы притормозили обновление собственных автопарков. Во-вторых, налицо активизация грузовых перевозок, вызванная восстановлением внутреннего рынка. В-третьих, определенную роль могло сыграть подорожание стального проката, и отдельные перевозчики принялись покупать новые машины, исходя из возможности их сильного подорожания, так как подорожание стали толкает вверх и цены на автомобили».

Российские марки держат оборону

Доминируют в сегменте коммерческой техники по-прежнему российские производители. По данным «Автостата», по итогам первых пяти месяцев текущего года в сегменте грузовых машин лидирует КамАЗ с показателем 13 тыс. машин (рост продаж на 34,9%), а также ГАЗ (3,5 тыс., рост 34,3%). Таким образом, вместе с идущим на седьмом месте «Уралом» (1,8 тыс., рост 23,8%) российские марки занимают сейчас 21% всех продаж. К другим ключевым игрокам относятся иностранные марки Scania (2,8 тыс., рост 107%), МАЗ (2,2 тыс., +95%), Mercedes-Benz (1,5 тыс., +27%) (см. таб. 1).

В сегменте LCV в топе также отечественные марки, причем даже с более высокой совокупной долей продаж. В текущем году ГАЗ реализовал 21,5 тыс. автомобилей (прирост 37%), а идущие на третьем и четвертом местах УАЗ и Lada соответственно 6,8 тыс. и 6,4 тыс. (прирост 31% и 91%). Таким образом, на долю российских производителей в сегменте LCV приходится более 40% всех продаж.

с16

Реклама

Отсрочка платежей по лизингу* до 3 месяцев и 2 года ТО в подарок**

МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ
двигатель 2,3 и 3 л.
до 210 л.с., 470 Нм

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ
экономия топлива - до 10%
снижение затрат
на обслуживание - до 10%

БЕЗОПАСНОСТЬ
новая система рулевого управления
и продвинутые системы помощи
водителям

БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
полная масса 7,2 т
для любых миссий

*Предложение действует при условии заключения договора лизинга в период с 01 января до 30.09.2021 года с IVECO Capital (ООО Ивеко Капитал Руссия ОГРН 1027710020480/ИНН 7710443169).
Договор лизинга может быть подписан при условии одобрения сделки кредитным комитетом IVECO Capital. Специальное предложение не суммируется со скидками по программе для корпоративных клиентов IVECO. Не является публичной офертой.

**При покупке нового автомобиля IVECO Daily в период с 1 января по 30.09.2021 года в салонах официальных дилеров IVECO вы получаете 3 бесплатных регламентных технических обслуживания до 75 000 км пробега или в течение 2 лет с момента покупки в зависимости от того, что наступит раньше. Предложение ограничено и не является публичной офертой. Подробности узнавайте у официальных дилеров IVECO.

Предложение ограничено. Срок действия с 01 января до 30.09.2021 года.

www.iveco.ru - Горячая линия IVECO: 8 800 200 04 42

IVECO
Ваш партнер в мире устойчивого транспорта

Review

ISUZU

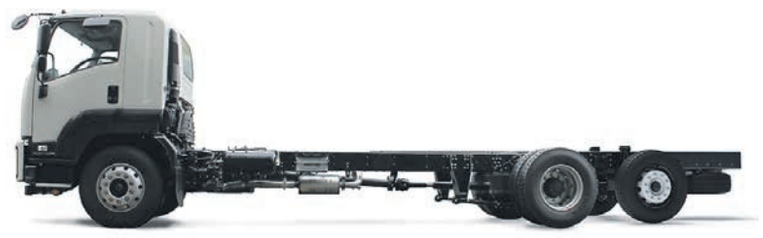
В Isuzu поняли, что русскому хорошо

С точки зрения классического инвестора, российский рынок коммерческих автомобилей — сегмент рискованный. Высокая волатильность рынка, доминирующие позиции у крупных игроков, жесткая государственная политика в области локализации и импортозамещения и, как следствие, растущая год от года «цена входа»: все это не слишком способствует инвестиционной привлекательности. Однако даже с учетом этих факторов успешно конкурировать в сегменте коммерческой техники можно, доказывает пример японской компании Isuzu, которая в нынешнем году отмечает 15 лет официальной работы в России. Залог успеха прост, уверяют в Isuzu: самый широкий модельный ряд в сегменте, постоянный мониторинг предпочтений клиентов и бизнеса в целом и быстрая адаптация производства под меняющиеся нужды.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ISUZU

Isuzu D-Max Новое поколение Isuzu D-Max получило усовершенствованную платформу с более прочной и жесткой рамой. Установленный на модели новый 3-литровый двигатель с одной стороны имеет классические для Isuzu элементы конструкции (например, чугунный блок цилиндров и шестеренчато-цепной привод), но при этом выделяется и современными технологиями, в частности, это новый электронный блок управления двигателем Transtron, усовершенствованная конструкция камеры сгорания, новый турбокомпрессор, топливный насос с увеличенной производительностью. Силовой агрегат обеспечивает увеличенную до 190 л. с. мощность и максимальный крутящий момент 450 Н·м, Он работает в паре с механической 6-ступенчатой КПП Isuzu либо автоматической 6-ступенчатой КПП Aisin. Все это сочетается с новым дизайном и обновленной цветовой палитрой, современными электронными помощниками, которые гарантируют дополнительный комфорт и удовольствие от вождения.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ISUZU



Isuzu Forward 21T Автомобиль создан в сотрудничестве с официальным дилером Isuzu «Трак Прайс», инженеры которого удлинили шасси и оснастили его третьей подъемной осью, увеличив тем самым общую массу на 3,5 тонны. Грузоподъемность шасси тоже выросла с 12 до 14,6 тонны. Шасси Forward 21T представлено в трех колесных базах. Модель оборудована спальным местом для водителя и подушкой безопасности, за дополнительную плату предусмотрена комплектация с автоматической коробкой передач.

Isuzu ELF 8.0 Новое малотоннажное шасси Isuzu ELF 8.0, производство которого началось на заводе в Ульяновске. Ключевая особенность новинки – это ее повышенная грузоподъемность, которая увеличилась на 500 кг. Шасси доступно в трех модификациях: стандартная версия, с полным приводом и вариант с газовым двигателем. Шасси Isuzu ELF 8.0 комплектуются надежным двигателем 4HK1 (155 л. с.) с механической или роботизированной коробками передач, которые обеспечивают сочетание возросшей грузоподъемности автомобиля с хорошей динамикой и тягой. На выбор предлагается вариант на газовом топливе (ELF 8.0 CNG).

ПРЕДОСТАВЛЕНО ISUZU

— НОВИНКИ —

Японцы из Isuzu получили российскую прописку в начале 2006 года, когда подписали соглашение с компанией «Северсталь-авто» о лицензионном производстве и дистрибуции в России автомобиля Isuzu ELF (NQR71) грузоподъемностью пять тонн. Его сборка началась в июле того же года на специально выделенных мощностях УАЗа. Именно с этого времени ведет свой отсчет официальная история Isuzu в России.

Решение о создании производства на тот момент выглядело абсолютно резонным: ежегодный объем рынка грузовиков исчислялся сотнями тысяч проданных машин. И пусть большая часть этого объема приходилась на долю двух крупнейших российских игроков, потенциал — особенно в части замещения доли импорта произведенной в стране техникой — у рынка был.

Однако вскоре случился кризис 2008 года, и рынок сократился в несколько раз. С тех самых пор этот сегмент «лихорадит» год от года: рост на десятки процентных пунктов сменяется падением в схожем объеме.

Причины такой волатильности — в нестабильном состоянии экономики в целом и в сегменте грузовых автомобильных перевозок в частности. Спектр проблем ни для кого не секрет: рост цен на топливо, падение курса рубля и, как следствие, рост цен как на технику, так и на запчасти, повышение утилизационного сбора и стоимости проезда по платным дорогам. Плюс — высочайшая конкуренция в сегменте: на долю десяти крупнейших компаний приходится всего 20% перевозок. Для сравнения, в сегменте грузовых авиаперевозок на пять крупнейших авиакомпаний страны приходится почти 60% перевозимых грузов. Высокая конкуренция приводит к тому, что бизнес очень внимательно относится к выбору производителя: ему нужны максимально эффективные решения, адаптированные под его конкретные нужды.

Заниматься производством и продажей грузовиков в таких условиях — задача не из легких. Но и она решаема, доказали японцы, и их хладнокровию остается только позавидовать: небольшой завод в Ульяновске, едва ли сопоставимый со своим гигантом-соседом Ульяновским автомобильным заводом, уже не первый год входит в число наиболее успешных предприятий области.

Секрет прост, настаивают в Isuzu: нужно постоянно держать руку на пульсе бизнеса и предлагать продукты, востребованные здесь и сейчас.

«За 15 лет мы прошли долгий путь — от небольшого дистрибутора японской техники до одного из ведущих игроков на рынке. Наше ключевое преимущество — широкий модельный ряд, который подходит для решения практически любой бизнес-задачи,— говорит генеральный директор Isuzu Rus Фабрис Горлье.— Мы очень внимательно прислушиваемся к пожеланиям наших клиентов и стараемся предлагать им наилучшие продукты и услуги для бизнеса. И они отвечают нам взаимностью. В конкурентном японско-корейском сегменте рынка наша компания уверенно лидирует с долей более 50%».

Один-единственный «пятитонник» в 2006 году за 15 лет превратился в 86 моделей и более 100 различных модификаций полной массой от 3,5 до 33 тонн. Прибавить к этому более 50 компаний-партнеров, занимающихся производством надстроек,— и становится понятно, почему Isuzu на рынке часто сравнивают с конструктором для грузовиков: пришел, увидел и собрал ровно то, что нужно. А если пока такой модели нет, то ее японцы готовы быстро разработать и добавить в линейку.

Так, именно благодаря запросам со стороны дилерской сети и клиентов на заводе компании в Ульяновске началось производство нового шасси Isuzu ELF 8.0 с увеличенной на 500 кг грузоподъемностью (см. справку). «Мы постоянно общаемся с корпоративными и частными заказчиками, изучаем опыт эксплуатации наших автомобилей, для того чтобы понять, в каких аспектах требуются улучшения,— говорит начальник отдела продуктового маркетинга Isuzu Rus Максим Попов.— Эти данные показали нам, что бизнесу нужна машина с большей грузоподъемностью, что мы и реализовали».

Новое шасси Isuzu ELF 8.0 будет доступно и в версии с мотором, работающим на компримированном природном газе — еще один шаг навстречу как пожеланиям клиентов, так и заданным государством трендам. По оценке Министерства транспорта РФ, газомоторное топливо позволяет снизить выбросы оксидов серы и низкодисперсных частиц на 100%, а оксидов азота — на 76% и углекислого газа — на 27%. За счет меньшей стоимости метана себестоимость перевозок уменьшается на 15–25%.

Шасси Isuzu ELF 8.0 CNG (NPR82), работающее на газу, востребовано и в рамках еще одного проекта Isuzu в России: сотрудничество с ульяновской компанией «СИМАЗ» по производству одноименных автобусов, которое буквально за два последних года прошло путь от «лампового» производства до одного из наиболее перспективных игроков на рынке техники для пассажирских перевозок — как городских, так и междугородних. Последняя новинка — удлиненная версия междугороднего автобуса SIMAZ, работающая на газовом топливе,— может пройти на одной заправке до 750 км. В сочетании с минимальными затратами на топливо (300 руб. на 100 км, при стоимости метана 17 руб./м3) модель всерьез претендует на лидерство в своем сегменте рынка. На все модели автобусов в части шасси сохраняется заводская гарантия Isuzu, при этом они включены в реестр российской продукции и подходят для целей осуществления закупок и обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Еще один пример адаптации модельного ряда Isuzu под нужды бизнеса — Forward 21T. Модель создана в сотрудничестве с официальным дилером Isuzu «Трак Прайс», инженеры которой удлинили шасси и оснастили его третьей подъемной осью. «Благодаря третьей оси удалось решить важную проблему осевых перегрузок, с которыми сталкивались владельцы Forward 18.0,— говорит Максим Попов.— На удлиненное шасси можно установить фургон длиной до 9,3 м или поместить 22 палеты груза объемом до 64 кубометров. За счет большей полезной площади под застройку и увеличенной грузоподъемности новое шасси стало лидером в своем классе и по массе перевозимого груза, и по цене. При этом гарантия на модель с шасси Forward 21T — тоже лучшая на рынке, это четыре года или 300 тыс. км».

Опыт Forward 21T — уже второй в части сотрудничества с дилерской сетью. Пионером здесь стало шасси Isuzu ELF 12T (NQR12T), дебютировавшее на рынке в прошлом году. Этот автомобиль с самой высокой грузоподъемностью в классе способен перевозить до 8,5 тонны груза, при этом он не попадает под действие системы «Платон» и ему разрешен въезд на МКАД. Плюс — машина имеет высокую маневренность в условиях города, отличается низкой стоимостью владения в том числе за счет высоких показателей топливной экономичности.

Не забывают в Isuzu и о развитии сервисной части бизнеса: компании важно не только продать клиенту автомобиль, но и позаботиться об удобстве его эксплуатации. Для дополнительной поддержки клиентов компания запустила в мае нынешнего года внешний колл-центр, интегрированный с программой ISUZU Care. Продолжается и оригинальный проект Far East Service Engineer Trip, в ходе которого представители Isuzu посещают клиентов в самых отдаленных уголках российского Дальнего Востока и помогают им решать вопросы, связанные с эксплуатацией техники.

Хорошей новостью для частных и корпоративных клиентов Isuzu в России стало соглашение с Total Vostok о сотрудничестве в области производства и поставок моторных масел и смазочных материалов для грузовиков и пикапов Isuzu в России. «Парк Isuzu в России превышает 85 тыс. единиц, поэтому мы находимся в постоянном контакте с нашими дилерами и клиентами и анализируем их потребности, чтобы своевременно предлагать продукты и решения, отвечающие рыночным тенденциям. Именно поэтому мы рады началу сотрудничества с Total Vostok и появлению инновационной линейки масел и смазочных материалов, подходящей для работы в различных регионах страны»,— отметил Фабрис Горлье.

Грамотная политика в области производства и продаж техники, подкрепленная пандемией и дефицитом полупроводников, привела к повышенному спросу на технику Isuzu в России: даже при двухсменном графике работы ульяновского завода, введенном в апреле текущего года, поставки автомобилей клиентам расписаны на месяцы вперед. В целом же пример Isuzu показывает, что работать в России можно и нужно не только в условиях роста экономики — но чтобы быть конкурентоспособным, производитель должен всегда оставаться гибким и не терять связи со своими клиентами.

Тем интереснее будет наблюдать за новым глобальным проектом, о котором задумались японцы в России: вслед за новым пикапом Isuzu D-Max, который дебютировал в России весной нынешнего года, они в ближайшем будущем собираются привезти свой внедорожник Isuzu Mu-X. А это фактически означает начало работы компании не в пограничном и очень узком сегменте пикапов, а на рынке пассажирских автомобилей в сегменте рамных внедорожников. Опыт Isuzu на рынке коммерческого транспорта подсказывает, что они точно рассчитывают на весомую долю в сегменте и знают, как этого добиться.

Степан Алексеев

ISUZU В РОССИИ

Японский автопроизводитель активно развивается на российском рынке с 2006 года и уверенно наращивает свое присутствие: общий парк автомобилей Isuzu в России сейчас насчитывает более 85 тыс. единиц. Больше всего автомобилей Isuzu в России используются в области сухопутного и трубопроводного транспорта, в оптовой и розничной торговле, складских хозяйствах, пищевой промышленности, строительстве, животноводстве (см. график 1). С точки зрения географии, машины японской компании востребованы в Центральном федеральном округе (27,7%), в Уральском (19,2%), Дальневосточном (15%), Приволжском (11,7%), Сибирском (11,5%), Северо-Западном (7,8%), а также в Южном (5,6%) и Северо-Кавказском (1,6%) округах (см. график 2).

Isuzu имеет офисы в Москве, Ульяновске, Екатеринбурге, Владивостоке, склады запасных частей компании расположены в Москве и Владивостоке, а дилерская сеть насчитывает более 100 центров в России, Белоруссии, Армении и Казахстане.

Isuzu представлена во всех сегментах российского рынка коммерческих авто: модельный ряд компании включает в себя грузовые шасси грузоподъемностью 3,5–33 тонн, а также пикап D-Max. Грузовые авто представлены тремя ключевыми категориями: N-серия (легкие), F-серия (среднетоннажные) и G-серия (тяжелые грузовики). В малотоннажной N-серии ключевая составляющая модельного ряда Isuzu — это малотоннажная серия грузовиков ELF, которая является основой лидирующих позиций компании в области коммерческого транспорта во всем мире. Два года назад N-серия отметила 60-летний юбилей с начала производства в Японии, автомобили ELF высоко востребованы во многих странах мира за счет их приспособленности для работы в плотном городском потоке автомобилей с тесными парковками и необходимостью осуществлять операции по погрузке и выгрузке в неудобном ограниченном пространстве.

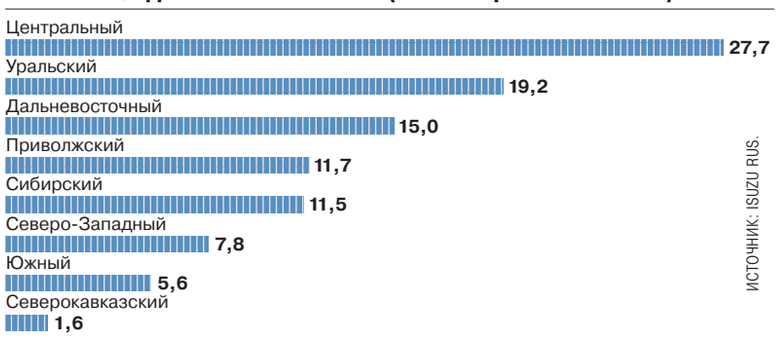
Среднетоннажные грузовики Forward (F-серия) зарекомендовали себя на рынке своими высокими показателями динамики и топливной экономичности. Например, модель Forward 18.0 может перевозить до 12,5 тонны груза, что является одним из лучших показателей среди двухосных грузовых автомобилей.

Тяжелая серия грузовиков GIGA ведет историю с 1994 года, она занимает прочные позиции на рынке за счет надежности, экономичности и долговечности всех узлов и агрегатов. В России тяжелые грузовики Isuzu представлены в разных вариантах колесных баз, это позволяет использовать шасси GIGA в сочетании с широким выбором различных надстроек — клиент здесь может подобрать под свои нужды автоцистерну, бортовую платформу, погрузчик, рефрижератор или самосвал. Кстати, самосвалы — это сейчас самая популярная надстройка грузовых автомобилей Isuzu в России, на него приходится 20,2% продаж. Далее идет бортовая или тентовая надстройка (15,3%), автофургоны (12,3%), седельные тягачи (10,4%), автоцистерны (7,1%), а также автокраны (3%), рефрижераторы (2,4%), изотермические фургоны (1,8%).

ГРАФИК 1 **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ISUZU В РОССИИ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ (% ОТ ОБЩЕГО АВТОПАРКА)**

ИСТОЧНИК: ISUZU RUS.

ГРАФИК 2 **ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПАРКА ISUZU В РОССИИ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ (% ОТ ОБЩЕГО АВТОПАРКА)**



ИСТОЧНИК: ISUZU RUS.

ISUZU В МИРЕ

Официально автомобильная марка Isuzu является самым старым автомобильным брендом Японии, которому в нынешнем году исполняется уже 105 лет. Свое название компания получила в честь реки Изудзу в префектуре Миэ, где изначально располагалась компания, и в переводе с японского оно означает «50 колокольчиков». Свою историю компания ведет с 1916 года, когда два японских предприятия — Tokyo Ishikawajima Ship Building and Engineering Co., Ltd и Tokyo Gasand Electric Industrial Co.— решили совместно построить автомобильный завод.

В середине 1930-х компания становится пионером в области выпуска дизельных двигателей, тогда же некоторые модели выпускаемых ею грузовиков и автобусов начали называться Isuzu. А после Второй мировой в результате реорганизации производитель наконец получает имя Isuzu как название всего автомобильного бренда. На волне послевоенного восстановления Isuzu продолжает специализироваться на выпуске грузовиков, но постепенно задумывается и о создании легковых моделей. Так, в 1961 году у Isuzu появилась легковая модель Bellel, которая официально считается первым в Японии дизельным седаном. Выпуск этой машины был приурочен к Олимпийским играм в Токио в 1964 году, а ее название изящно обыгрывало этимологию Isuzu — Bell по-английски это «колокольчик», а латинская буква L означает цифру «50». Вплоть до начала 1970-х модель Bellel пользовалась повышенным спросом в корпоративных автопарках японских компаний, а также в такси благодаря своей надежной конструкции и неприхотливому и экономичному дизельному мотору.

Надежные автомобили особенно с дизельным мотором вообще скоро становятся визитной карточкой японского бренда. Так, в 1959 году компанией была выпущена на рынок малотоннажная серия коммерческих авто Isuzu ELF, которая благодаря своему глобальному успеху выпускается до сих пор и два года назад отпраздновала свое 60-летие, что является уникальным событием — ни одна модель в мировом автопроме не выпускается так долго.

Важной вехой развития Isuzu стало в 1971 году начало сотрудничества с американским автогигантом General Motors, которому очень пригодились японские компетенции в сфере производства дизельных двигателей: выпускаемый на совместном предприятии в штате Огайо дизельный мотор Duramax V8 позволил GM всего за два года к 2002 году поднять свою долю на рынке дизельных пикапов в США с 5% до 30%.

Сегодня компания Isuzu является уверенным лидером в области производства коммерческих автомобилей среди японских и корейских автопроизводителей. По итогам прошлого года компания выпустила более 625 тыс. единиц техники. Широкий модельный ряд Isuzu включает в себя грузовую технику, автобусы, пикапы, кроссоверы, компания является брендом номер один по продажам в различных сегментах коммерческого транспорта на рынках более чем 20 стран, в частности, в Японии, Австралии, Египте, Таиланде, Португалии.

Crafter
Crafter
Crafter
Один Crafter
Сотни возможностей
Коммерческие автомобили
РЕКЛАМА

Перевозками оказалось некому рулить

Объемы коммерческих автомобильных грузоперевозок в России восстанавливаются после ковидных ограничений. Однако рынок этих услуг сейчас сталкивается с проблемами нехватки техники, водителей, ростом затрат, а также с усилением административного давления.

— тенденции —

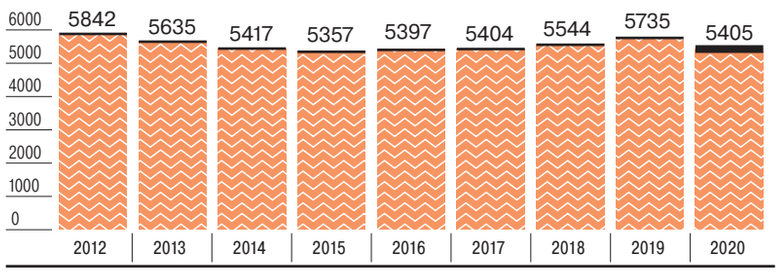
ИГОРЬ ИВАНКО

Коронавирус больно ударил по рынку автомобильных перевозок в России: региональные локдауны, спад деловой активности и потребительского спроса привели к его заметному сокращению. По данным Росстата, по итогам прошлого года объем коммерческих автомобильных грузоперевозок в РФ снизился на 5,7%, до 5,4 млрд тонн по сравнению с 2019-м (см. график).

В текущем году рынок отыгрывает упущенное: по итогам первого полугодия автомобильный грузооборот в России увеличился на 5,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом наиболее активно восстановление шло в апреле (+11,4%), мае (+10,6%), хотя летом динамика прироста несколько притормозилась (в июне прирост автомобильного грузооборота в стране составил 1,9%). «С началом пандемии и введением локдаунов объемы перевозимых грузов значительно сократились, однако уже во второй половине прошлого года началось постепенное восстановление,— рассказывает директор по развитию бизнеса логистической компании Gebrueder Weiss Николай Гладун.— В начале 2021 года этот тренд резко усилился, объем перевозок за первое полугодие 2021-го значительно превышает аналогичный период прошлого года. Например, с развитием рынка онлайн-торговли растет уровень потребления в небольших городах и отдаленных регионах, что требует развития автомобильной логистики внутри страны и увеличения объема перевозок в данном направлении».

Помимо сектора электронной коммерции автоперевозчики фиксируют рост спроса в таких направлениях, как строительство, розничная торговля, а также в трансграничной торговле. «В международных перевозках мы видим увеличение спроса как на экспортных, так и на импортных линиях,— указывает руководитель направления международных автоперевозок компании Kuehne+Nagel в России Иван Головко.— Объемы выросли практически по всем направлениям, даже из Китая, несмотря на все сложности с пересечением границ из-за санитарных ограничений».

ПЕРЕВОЗКА ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ В РФ (МЛН ТОНН)
ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



Однако на фоне восстановление спроса участники рынка автоперевозок жалуются на ряд проблем. В частности, в текущем году у автоперевозчиков существенно возросли затраты, связанные с обновлением автопарков, а также расходы на горюче-смазочные материалы. При этом при возросшей цене грузовиков перевозчики еще и не имеют возможности оперативно обновлять свой автопарк в связи с возникшим на рынке коммерческих авто дефицитом. «Автопарк мелких и средних перевозчиков устаревает, а его обновление и ремонт вышедших из строя транспортных средств требуют серьезных финансовых затрат,— вынуждена констатировать руководитель отдела внутрироссийских автомобильных перевозок группы компаний AsstrA Наталья Арефьева.— Колебания курса валют и пандемия заставляют многих участников рынка отказываться от модернизации парка техники, а то и вовсе продавать машины. Дефицит транспорта наблюдается уже несколько месяцев, хотя высокий сезон грузоперевозок еще впереди».

Не хватает на рынке и кадров. Опытные водители уходят из профессии по возрасту или в поисках лучших предложений, а молодежь не спешит садиться за руль грузовых машин. «Да, рынок растет, и мы рассчитываем на удачное окончание года. Однако, оценивая перспективы, у рынка есть ограничения, в первую очередь нехватка техники и кадров: молодежь не идет в профессию, опытные специалисты уходят в силу возраста. В ближайшем будущем это может охладить развитие отрасли в целом»,— указывает Иван Головко. Страдают автомобильные логисты и от увеличения фискальной нагрузки, и ужесточения ограничительных мер. «Неожиданным для перевозчиков стало ограничение движения грузовиков по МКАД. Результатом вступления данной инициативы в силу стали перестройка маршрутов и дефицит транспорта для доставок по Москве и Московской области,— говорит Наталья Арефьева.— Негативно повлияла на рынок грузоперевозок и отмена единого налога на вмененный доход. На наш взгляд, многие ИП в сфере логистики не станут переходить на другую систему налогообложения, а просто закроются».

Не сказывается благоприятно на рынке тот факт, что часть небольших логистических компаний не смогла пережить спад спроса в прошлом году, и теперь при росте рынка здесь начинает наблюдаться дефицит предложения услуг автоперевозок. «Ключевой особенностью текущего года услуг автомобильных перевозок является дефицит предложения — в разных сегментах он уже колеблется от 10% до 30%,— говорит директор по транспортной логистике компании Itella в России Сергей Левченко.— Причина такого дисбаланса — уход с рынка мелких игроков в 2020 году, которые закрылись на фоне снижения объемов отправок. Этим перевозчикам не хватило ресурсов продержаться долгое время без регулярного потока заказов. Также дефицит стимулирует отток водителей грузовиков в смежные сферы, увеличение стоимости новых транспортных средств и их обслуживания».

Неприятной новостью для заказчиков автомобильных перевозок является и существенный рост цен на эти услуги: по оценкам участников рынка, за последний год услуги автомобильной логистики выросли в среднем на 20–25%, и рост цен здесь продолжается. «Рост цен на автомобильные грузоперевозки, который наблюдается с начала 2021 года, сейчас отмечается на всех направлениях,— говорит директор по транспорту компании FM Logistic в России Алексей Бормин.— Можно констатировать, что в среднем по отношению к прошлому году тарифы увеличились на 20%, а по отдельным маршрутам даже выше. На данный момент нет никакой уверенности, что рост ставок достиг пика. Впереди высокий сезон, и ситуация может усложниться».

«По нашей оценке, повышение тарифов на услуги автомобильных перевозчиков составляет 15–20% в среднем в зависимости от направлений,— соглашается Николай Гладун.— Рост цен на услуги автомобильных перевозчиков обусловлен не только дефицитом транспорта, но и увеличением затрат перевозчиков. Владельцы автопарков отмечают, что стоимость новой техники стремительно растет, поэтому продолжают эксплуатировать машины до полной выработки ресурса. Обслуживание автопарка, тем более устаревающего, становится дороже, растет стоимость топлива, а также происходит ежегодная индексация тарифов „Платона“. К тому же тарифы на рынке автомобильных перевозок все предыдущие годы менялись гораздо медленнее, чем хотелось бы участникам рынка».

Обсуждение роста цен автоперевозок в первую очередь на продукты питания недавно вышло на правительственный уровень. В частности, представители Минсельхоза РФ недавно заявили, что внимательно следят за ситуацией у перевозчиков молока, мяса, овощей, сладостей, рыбной продукции. Чиновники говорят, что намерены найти решение для сдерживания цен на автомобильную транспортировку этих продуктов совместно с Минпромторгом, Минтрансом и другими ведомствами.

Представители логистического бизнеса призывают государство в условиях нестабильности на рынке услуг автоперевозок смягчить фискальную и регулирующую нагрузку на отрасль и задуматься о стимулирующих мерах продаж коммерческих авто. «Сдержать цены и способствовать стабилизации ситуации на рынке автоперевозок может снижение штрафных санкций для перевозчиков, которые закладываются в тарифы,— говорит Сергей Левченко из Itella.— Особенно остро этот вопрос стоит при работе с крупными федеральными сетями, где величина штрафа зачастую привязана к стоимости груза, а не перевозки. Государство также может способствовать поддержанию тарифов, вводя льготные программы кредитования на новые транспортные средства, снижая налоговую нагрузку и количество проверок контролирующих органов для добросовестных игроков рынка. Немаловажным фактором снижения цен станет открытие границ со странами СНГ и последующий за этим приток недорогой рабочей силы».

Алексей Коротаев

Грузовиков показалось мало

— аналитика —

с13

Среди «иностранцев» значимые позиции занимают Ford (7 тыс., прирост 68%), набирают ход марки нового альянса Stellantis — Peugeot, Citroen, Opel (2,4 тыс., 1,3 тыс., 0,8 тыс.), сильны позиции немецких марок Volkswagen, Mercedes-Benz (2,3 тыс., 1,5 тыс.) (см. таб. 2).

«Наиболее успешными марками в сегменте легких коммерческих автомобилей остаются автомобили ГАЗ благодаря широкому модельному ряду, повышению качества продукции и одному из самых конкурентных на рынке ценовому предложению,— комментирует заместитель директора департамента корпоративных продаж автодилера „Авилон“ Андрей Гусев.— Отличные результаты у Ford Transit, это один из наиболее привлекательных продуктов по соотношению цены и качества и наличию очень широкого модельного ряда. Lada Largus — бестселлер в сегменте небольших фургонов-каблучков благодаря самой низкой цене. Хорошие показатели у концерна PSA: „близнецы“ Peugeot, Citroen, а с недавнего времени и Opel — это современные представители LCV, они производятся в России и продаются по привлекательным ценам».

Что касается наиболее активных потребителей коммерческих машин, то сейчас, по словам участников рынка, в сегменте LCV значимые закупки осуществляются, например, со стороны государства и компаний, связанных с интернет-торговлей. «На продажи в сегменте легких коммерческих авто традиционно влияют государственные закупки, например, для нужд медицины и силовых структур, а также бурный рост онлайн-ритейла и рост связанных с этой сферой бизнеса компаний по доставке заказов, курьерские и почтовые службы,— говорит Андрей Гусев.— Общее состояние экономики в стране традиционно сильно влияет на продажи коммерческих автомобилей: если в экономике намечается рост, то и обновление автопарков происходит более активно».

ГРАФИК 1 **ПРОДАЖИ ГРУЗОВИКОВ В РОССИИ (ПОЛНОЙ МАССОЙ СВЫШЕ 3,5 ТОННЫ, ТЫС. ШТ.)** ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».

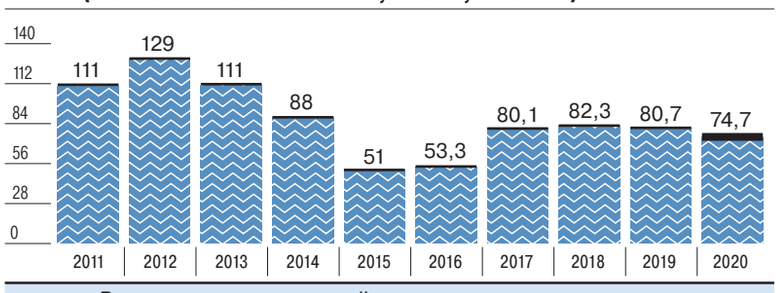


ТАБЛИЦА 1. Ведущие марки на российском рынке грузовых автомобилей (полной массой свыше 3,5 т).

№	Марка	Продажи в 2021 году (январь–май), шт.	Изменение по сравнению с аналогичным периодом 2020 г., %
1	КАМАЗ	13 014	34,9
2	ГАЗ	3 559	34,3
3	Scania	2 892	107,3
4	МАЗ	2 299	95
5	Volvo	2 000	4,2
6	MAN	1 910	33,1
7	Урал	1 876	23,8
8	Mercedes-Benz	1 544	27,6
9	Isuzu	860	-31,6
10	Shacman	608	17,6
Всего		36 566	38,2

Источник: «Автостат».

ГРАФИК 2 **ПРОДАЖИ ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ (ПОЛНОЙ МАССОЙ МЕНЕЕ 3,5 ТОННЫ, ТЫС. ШТ.)** ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».

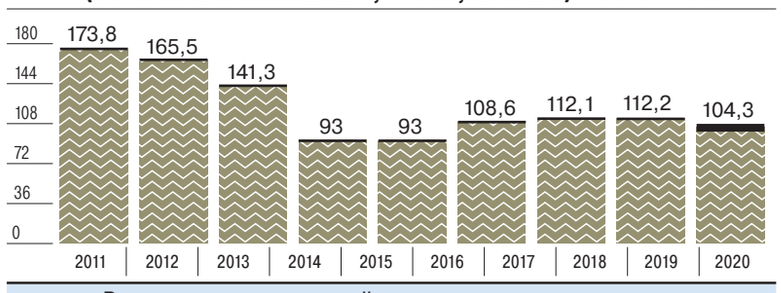


ТАБЛИЦА 2. Ведущие марки на российском рынке легких коммерческих автомобилей (полной массой до 3,5 т).

№	Марка	Продажи в 2021 году (январь–май), шт.	Изменение по сравнению с аналогичным периодом 2020 г., %
1	ГАЗ	21 561	37
2	Ford	7 061	68,4
3	УАЗ	6 884	31,6
4	Lada	6 411	91,3
5	Peugeot	2 438	160
6	Volkswagen	2 317	40,9
7	Mercedes-Benz	1 586	51,3
8	Citroen	1 346	96,2
9	Hyundai	650	-33,2
10	Opel	451	1704
Всего		52 185	50,2

Источник: «Автостат».

Машин не хватает

Повышенный спрос на коммерческие автомобили в текущем году привел к появлению такого, казалось бы, чуждого для рыночной экономики явления, как дефицит. Так же, как в сегменте легковых автомобилей, на складах дилеров сейчас остро не хватает грузовиков. Это относится особенно к иностранным маркам: на нехватку авто жалуются дилеры Scania, Volvo, MAN, Mercedes. Срок ожидания поставок автомобилей зачастую внушительный, он превышает отсрочки с легковыми машинами, достигая периода от нескольких месяцев до года и более. «На сегодняшний день срок ожидания коммерческого автомобиля составляет не менее двух месяцев, а среди наиболее популярных моделей заказы принимаются на год вперед. Так, в грузовом сегменте заказы на автомобили брендов Volvo, Mercedes-Benz и Scania расписаны на несколько месяцев»,— говорит генеральный директор по продажам коммерческого транспорта автодилера «АвтоСпецЦентр Котляковка» Илья Молчанов.

«Спрос на рынке превышает предложения, сейчас у нас уже закрыты заказы на второй квартал 2022 года,— продолжает директор по продажам Scania в России Леонид Ткачик.— Пандемия нанесла сильнейший удар по отрасли автомобилестроения, вызвав резкое сокращение спроса, приостановку производств, нарушение привычных связей между производителями, поставщиками и потребителями. Острой проблемой остается дефицит полупроводниковых компонентов и микросхем, ограничивающий производственные возможности отрасли. Восстановление автопрома будет во многом зависеть от стабилизации ситуации на рынке автоэлектроники и преодоления глобальных сбоев в производственных цепочках».

«Мы видим сейчас высокий спрос на автомобили со стороны самых разных заказчиков, традиционно среди наших клиентов пользуются повышенным спросом самосвалы с колесной формулой 6x4 и 8x4,— говорит директор департамента продаж грузовых автомобилей FAW в России Андрей Попов.— Такая ситуация вызвана дефицитом техники, сейчас вся она поставляется на заказ, срок ожидания в среднем составляет два-три месяца, когда на стоке появляется машина — это большая редкость».

Продавцы коммерческого транспорта признаются, что при отложенном сроке поставок автомобилей цена на них не фиксируется, что создает для покупателя риск дополнительных расходов. «Из-за увеличенного срока ожидания поставок итоговая стоимость авто почти в половине случаев не соответствует первоначально оговоренной в договоре сумме, что негативно сказывается на оформлении сделки»,— констатирует Илья Молчанов из «АвтоСпецЦентра».

Одновременно покупателей коммерческих авто волнует надвигающийся дефицит и растущие цены на запчасти. «В последнее время цены на автомобильные запчасти, в том числе для коммерческих машин, ощутимо растут,— говорит президент маркетплейса по продаже запчастей Autodoc.ru Владислав Соловьев.— За последний год они подорожали в среднем на 10–30% в зависимости от производителя и типа деталей. Например, капот на легкий коммерческий автомобиль Ford Transit сейчас стоит более 15 тыс. руб., тогда как в конце прошлого года эту деталь можно было найти за цену в районе 10 тыс. руб. Растут цены и на тормозные диски, колодки, прочие расходные материалы, на что влияет, в частности, удорожание металлов. Заметно увеличиваются расценки и на моторные масла, смазочные материалы, сегодня средняя цена литра моторного масла в том числе для коммерческих авто на российском рынке составляет в среднем 400–500 руб., в то время как в начале текущего года розничная стоимость этого расходного материала фиксировалась у отметки 250–300 руб. за литр. Ощущаются перебои поставок и деталей, связанных с электроникой, в связи с глобальными перебоями в производстве микросхем. Такие детали сейчас приходится ждать от двух до шести недель, а иногда даже больше. Такая ситуация особенно критична для владельцев коммерческих автопарков, для которых отсутствие запчастей означает простой техники, а значит, ощутимые убытки».

Нестабильная ситуация с наличием на складах коммерческих автомобилей и ростом цен на них сохранится как минимум до конца текущего года. Наблюдатели и участники рынка говорят, что ситуация может стабилизироваться в лучшем случае к середине 2022-го. «С началом осени стоит ожидать традиционного роста цен на коммерческие автомобили, что носит глобальный характер, причем не только в России,— прогнозирует руководитель проектов консалтинговой группы компаний SRG Александр Багрецов.— На рынке коммерческих авто следует готовиться к продолжению роста цен и нехватки машин в автосалонах».

Георгий Алексеев

Российский транспорт поставили на зарядку

Правительство РФ утвердило «Концепцию по развитию производства и использования электрического автомобильного транспорта в Российской Федерации на период до 2030 года». Как это скажется на жизни российского автовладельца и автомобильном бизнесе в целом, выяснял **Валерий Чусов**.

— тенденции —

ВИКТОР КОРОТАЕВ

Утвержденная распоряжением правительства РФ 23 августа 2021 года концепция довольно подробно проработана — 26 страниц текста и «дорожная карта» на 11 страницах. В ней рассматриваются различные сценарии, а целевые показатели установлены не только для итогового 2030-го, но и промежуточные на 2024-й. Так, суммарное производство электромобилей в России за 2022–2024 годы должно достигнуть 25 тыс. штук, а число зарядных станций к началу 2025 года — 9400. Для 2030 года в концепции рассматривается три сценария: по инерционному — общее число электромобилей не превысит 540 тыс. единиц, по сбалансированному — 1,4 млн, а по сценарию ускоренного развития — 3,23 млн.

Эффект низкой базы

Приведенные в документе цифры впечатляют, особенно если сравнить их с сегодняшними. На начало нынешнего года, по данным агентства «Автостат», в России было зарегистрировано 10 836 легковых электромобилей, а также более 700 электробусов. Почти все легковые электромобили импортные, за исключением сотни отечественных Ellada. А вот электробусы в основном отечественного производства — парк московских автобусов с электроприводом состоит из 700 «КамАЗов» и «ЛиАЗов», а в Нижнем Новгороде эксплуатируются несколько «Газель e-NN». В Самаре в течение 14 месяцев, до мая 2021 года, эксплуатировали белорусский электробус, а после истечения срока контракта вернули производителю.

Дело, впрочем, не в абсолютных числах, а в процентном соотношении. Те самые 11 тыс. «электричек», зарегистрированных в России, растворяются в море из 42 млн автомобилей в стране — примерно четверть промилле от этого количества. Проданные в 2020 году 687 новых электромобилей — 0,04% от общих продаж в 1,6 млн новых легковых и легких коммерческих автомобилей.

Низкий интерес к электромобилям понятен: все упирается в цену. Самый доступный по цене в РФ китайский JAC iEV7S стоит 2 млн 499 тыс. руб. И это притом что в России и Таможенном союзе отменены ввозные пошлины для них. Конечно, владелец сможет сэкономить — в Москве для автомобилей с электроприводом отменены транспортный налог и плата за парковки, к тому же зарядка может быть бесплатной. Хотя на периодическое техобслуживание все-таки придется приезжать к дилеру — требуют замены масло в редукторе ведущего моста и тормозная жидкость, расходы на эксплуатацию электромобиля все же ощутимо ниже, чем у автомобиля с двигателем внутреннего сгорания (ДВС). Но вряд ли эта экономия существенна для покупателя электромобиля, который всегда существенно дороже своего бензинового или дизельного аналога.

Экономию считают важным фактором многие покупатели подержанных электромобилей. Именно поэтому приобретение импортного секонд-хенда становится все более распространенной практикой на Дальнем Востоке и в Сибири. Уже в 2018 году в Приморском крае было 415 электромобилей — больше, чем в Москве и Московской области вместе взятых. А хитом парка электромобилей в РФ стал Nissan LEAF, который в течение нескольких лет был лидером по объему производства в мире и популярен в Японии. Сейчас его можно купить в России по цене от 300 тыс. до 2 млн руб. в зависимости от года выпуска. В прошлом году в России было приобретено 5273 электромобилей с пробегом, это почти в 10 раз больше, чем новых.

Эксплуатация подержанных электромобилей — превосходная демонстрация возможности нормальной работы такого транспорта в России. Они самим фактом своего существования развеивают опасения покупателей о коротком сроке службы батареи и ее неработоспособности в холодном климате. Как показал опыт эксплуатации Tesla, она может проехать без замены батареи до полумиллиона километров — не каждый двигатель внутреннего сгорания сможет выдержать такой пробег. Правда, на некоторых электромобилях раньше, чем батарею, приходится заменять тяговые электродвигатели. Но у обычного автомобиля куда больше узлов, которые могут выйти из строя и нуждаются в контроле и обслуживании.

Как уже писал „Ъ“, в сентябре ВТБ и Газпромбанк начали выдавать кредиты на покупку электромобилей по сниженной ставке — под 3,0% и 3,9% годовых. В концепции предусмотрено выделение субсидий для российских кредитных организаций, выдающих такие кредиты. Правда, срок внесения изменений в соответствующее постановление — декабрь 2021 года, так что пока банки предлагают такие кредиты по своей инициативе.

Вопрос питания

Главная проблема, с которой сталкиваются владельцы электромобилей,— сложности с зарядкой. Теоретически заряжать аккумуляторы можно и от бытовой сети, но мощность такой зарядки невелика, и если речь идет о современном электромобиле с батареей большой емкости, да еще зимой, то для полной зарядки могут понадобиться до 15 часов и более. К тому же большинство россиян живут в многоквартирных домах, и протянуть зарядный кабель через окно со второго этажа и выше задача непростая: и кабель нужен длинный, и не всем соседям это понравится. Как показал опыт использования электрических предпусковых подогревателей в Сибири, такие решения могут привести к штрафам за нарушение правил противопожарной безопасности.

Теоретически можно оборудовать собственную зарядную станцию в доме или на предприятии, где работает владелец (которым он, скорее всего, руководит или владеет сам), но и тут нужна довольно большая мощность. Поэтому развитие сети зарядных станций также отражено в концепции, и для этого предусмотрен ряд мер, в том числе снятие ограничений на размещение на закрытых стоянках аккумуляторных батарей, не выделяющих газов при подзарядке, а также стандартизации зарядной инфраструктуры. Подобно программе по развитию использования газомоторного топлива, предусмотрена разработка правил предоставления субсидий на развитие зарядной инфраструктуры и определение перечня территорий и дорог федерального значения для создания инфраструктуры для зарядки.

При использовании электромобиля для поездок примерно по одним и тем же маршрутам можно найти близлежащие зарядные станции. А вот дальние поездки или просто визит в незнакомый район Москвы надо тщательно планировать, и это может быть непросто. Точное количество и расположения зарядных станций неизвестно — на разных картах и в разных приложениях они отображаются по-разному. Установить зарядную станцию намного проще, чем АЗС, но еще проще ее отключить или убрать. Даже если пользование бесплатное, для подключения необходимы регистрации и наличие карточки клиента или приложения. Разъемы для подключения у разных моделей электромобилей разные — в мире действуют несколько стандартов, и электромобили в России из разных регионов, и может оказаться, что именно у этой зарядной станции разъем неподходящий. Пока речь идет о десятках тысяч электромобилей на всю страну, это не носит критического характера, но при увеличении их количества это станет существенным недостатком. Тогда количество станций станет значимой проблемой: когда для зарядки машина должна стоять на месте несколько часов, это значит, что другой электромобиль вынужден столько же ждать своей очереди. Или искать другую с риском разрядиться в пути.

В концепции указано, что из 9,4 тыс. зарядных станций в 2025 году 2,9 тыс. должны быть быстрыми. А в 2030-м число станций должно быть доведено до 72 тыс., из них 28 тыс.— быстрые. Таким образом, на одну зарядную станцию будет приходиться от 7,5 электромобиля (по инерционному сценарию) до 45 (по сценарию ускоренного развития). Впрочем, сам факт прироста числа электромобилей должен сыграть стимулирующую роль и для развития инфраструктуры: спрос диктует предложение. Тут также позитивный эффект должен дать рост импорта подержанных электромобилей — электроэнергия им нужна точно такая же, как и для новых.

По маршрутам

Проблемы неразвитости зарядной инфраструктуры намного проще избежать при коммерческом использовании электротранспорта — электробусов, развозных фургонов. Их маршруты и график работы предопределены, и можно предусмотреть время и место для зарядки. Кроме того, для такого транспорта цена имеет меньшее значение — перевозчики часто приобретают технику в лизинг, и использование экологически чистого транспорта можно стимулировать налоговыми и другими льготами.

Можно предположить, что именно электрификация общественного транспорта, как это уже происходит в Москве, станет серьезным стимулом для российского производства электромобилей. На нем можно будет отработать и технологии производства и, что немаловажно, утилизации аккумуляторных батарей.

В концепции также отмечено, что сниженные эксплуатационные затраты на электромобили приводят к тому, что даже при высокой цене он окупается быстрее, чем машина с ДВС. Но для этого у него должны быть достаточно большие пробеги — не менее 45 тыс. км в год в течение не менее чем пяти лет. Такие пробеги могут обеспечить такси, которые прямо упомянуты в концепции. Кроме того, рационально будет использовать электромобили в каршеринге: в этот режим эксплуатации вполне вписывается необходимость стоять на подзарядке, а потребителя можно стимулировать оставлять машину на зарядной станции скидками. Каршеринг электромобилей может также служить инструментом для знакомства водителей с новой техникой.

В целом концепция описывает решение практически всех вопросов, возникающих на пути электрификации автопарка. Сторонники электромобилей, возможно, будут огорчены пессимистическими оценками доли электромобилей в парке в 2030 году, но полный переход на электропривод в обозримом будущем не планирует ни одна страна. Разве что Коста-Рика поставила целью отказаться от всех видов ископаемого топлива в 2050-м. Но в стране площадью в 50 раз меньше нынешней Москвы и с энергетикой, в которой 85% энергии дают ГЭС, это гораздо проще, чем в России. А нам лучше идти и ехать своим путем.

ЗАПАДНЫЙ ОПЫТ

Многие страны уже объявили о запрете продажи новых автомобилей с двигателями внутреннего сгорания в 2030–2040 годах. Лидер в деле электрификации автомобильного транспорта — Норвегия. В 2020 году количество электромобилей, импортированных в эту страну, впервые превысило количество легковых автомобилей с ДВС, достигнув 54%. Именно эта страна собирается первой в мире запретить продажу новых легковых автомобилей с двигателями, работающими на ископаемом топливе, уже в 2025 году.

Впечатляющие успехи электромобилей в Норвегии связаны с уникальной для Европы ситуацией: практически всю электроэнергию в этой стране получают от гидроэлектростанций, то есть из возобновляемого источника и без всяких парниковых газов. При этом Норвегия — нетто-экспортер электричества, продает его за рубеж больше, чем покупает. В таких условиях переход на электропривод — эффективное решение проблемы выбросов углекислого газа.

При этом стоит помнить, что переход на электропривод не означает полного отсутствия парниковых газов при эксплуатации автомобиля. В большинстве стран для производства не менее половины электроэнергии сжигают ископаемое топливо. В среднем в мире источником 60% электричества являются уголь и газ. Даже Дания, которая предлагала всем странам ЕС одновременно отказаться от продаж автомобилей с ДВС, около 30% электроэнергии производит из угля, газа и нефти. Правда, у нее высока доля ветровых электростанций — 46%, а остальное электричество она получает из биотоплива и отходов.

Поэтому сами по себе электромобили не решают проблемы парниковых газов. Они лишь переносят его источник с городских улиц на ТЭЦ. С этим могут справляться даже ДВС, если заправлять их биотопливом, выработанным из растений, которые в процессе роста потребляли углекислый газ и при сжигании лишь возвращают его в атмосферу. Это путь реализован во многих странах, например, в Бразилии значительная часть автомобилей работает на биоэтаноле из сахарного тростника, во многих странах биоэтанол из разных материалов, в том числе из отходов деревообработки, добавляют в бензин, во всем мире используется биодизель — топливо из растительного масла, в том числе отработанного.

Машины поедут за чужой счет

— аналитика —

Финансовые услуги на российском авторынке становятся все более востребованными: в нише грузовиков доля продаж в лизинг превысила 70%, а в сегменте легковых автомобилей в кредит приобретается почти каждая вторая машина. Экспертов, однако, настораживает рост проблемных активов в лизинговых и кредитных портфелях финансовых компаний.

Ключевые типы финансовых услуг на авторынке — автолизинг и автокредитование — продолжают динамичный рост. По данным аналитического агентства «Эксперт РА», за последние пять лет объем рынка автолизинга в России вырос почти втрое — с 200 млрд руб. в 2015 году до 580 млрд по итогам прошлого года. В прошлом году рост автолизинга не остановили даже пандемийные ограничения, и по итогам 2020-го услуги автолизинга показали пусть небольшой, но все же прирост в 1,7%. Согласно прогнозу KPMG, по итогам текущего года рынок этих услуг в России увеличится на 29% и достигнет 747 млрд руб., а в 2022-м вырастет еще на 25%, до 934 млрд руб.

Коммерческий прорыв

Самая большая доля использования автолизинга наблюдается в продажах коммерческих автомобилей. Лидируют здесь грузовики: по оценкам KPMG, доля лизинга грузового транспорта в России по итогам прошлого года превышает 71%. Процент продаж других типов авто в лизинг существенно отстает от этого показателя: доля продаж легких коммерческих авто (LCV) в 2020 году составила 31%, доля реализации легковых авто в лизинг в прошлом году и вовсе отмечена на уровне 9,6%. «Автолизинг продолжает расти опережающими темпами, покупатели прибегают к нему в том числе из-за высокой закредитованности как физических лиц, так и предпринимателей,— говорит генеральный директор компании „Газпромбанк Автолизинг“ Лилия Маркова.— Растет и проникновение этого инструмента: если в 2017 году автолизинг использовали 37% получателей легкой коммерческой и грузовой техники, то в 2020-м эта доля увеличилась почти вдвое. Среди прорывных направлений, где наиболее активно используются лизинговые схемы владения автомобилями, интернет-торговля и доставка, а также строительство».

В сегменте коммерческих автомобилей лизинг продолжает развиваться за счет значимых преимуществ использования такого инструмента приобретения машин для корпоративных пользователей. Как известно, автомобиль в лизинге, находясь на балансе лизингодателя, позволяет существенно экономить на налоговых и прочих выплатах. При этом лизинговая компания обычно берет на себя все расходы, в том числе покупку, продажу, регистрацию, страхование, ремонт и техническое обслуживание автомобиля, что, по некоторым оценкам, может привести к экономии до 30% затрат при управлении парком автомобилей по сравнению с автопарком, находящимся в собственности.

В нише легковых авто доля лизинга в России все еще мала по сравнению с развитыми странами: например, в Нидерландах лизинг в сегменте легковых авто достигает 52%, в Дании — 43%. Но развитие лизинговых схем на российском рынке подстегивают новые формы мобильности: рост популярности каршеринга, такси авто по подписке. Компании, представляющие эти услуги, активно пользуются лизингом, при этом и сами лизинговые компании в последнее время начинают предоставлять услуги пользования машинами по подписке.

Надеются участники рынка и на возобновление государственных программ поддержки лизинга в России, на которые в 2020 году было выделено 10,5 млрд руб. В текущем году господдержка была приостановлена, но ее обещают возобновить в 2022-м. Также все еще существенным сдерживающим фактором развития автолизинга в России остаются консервативные взгляды российских потребителей. «Предпочтение российского потребителя владеть имуществом на правах собственности, а не аренды, продолжает быть существенным фактором, сдерживающим развитие лизинга,— говорится в недавнем исследовании KPMG „Автолизинг в России: текущие тенденции и среднесрочный прогноз развития“.— В отличие от развитых зарубежных стран, в России отношение к активу иное. Актив воспринимается больше как инвестиция, поэтому потребитель склонен пользоваться автокредитованием как более привычным для него инструментом, предполагающим переход актива в собственность по окончании действия договора. При этом ожидается, что предпочтения потребителей будут постепенно трансформироваться вслед за глобальными трендами, что положительно скажется на развитии автолизинга в России».

Болезни роста

Динамично в последнее время развивается и рынок автокредитования, который в текущем году в России вышел на рекордные показатели. Так, по данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), весной нынешнего года ежемесячный объем выдаваемых автокредитов превысил 105 тыс. единиц, что является лучшим показателем за последние два года. При этом рекордных значений достигает и средний размер автомобильных кредитов: весной нынешнего года он впервые превысил миллион рублей, приблизившись к значениям 1,02–1,05 млн руб., что на 20% больше, чем в начале прошлого года, когда в среднем заем на покупку автомобиля в России составлял 800 тыс. руб. Неуклонно растет и доля купленных в кредит автомобилей: по оценкам НБКИ, с 2018 по 2020 год она выросла с 40% до 44%, а в текущем году ее значение достигло уже 46%.

Однако наряду с развитием рынка финансовых услуг его участники вынуждены констатировать, что здесь наблюдается рост проблемных активов, когда клиенты оказываются не в силах выплачивать лизинговые или кредитные платежи. Так, на лизинговом рынке, по оценкам агентства «Эксперт РА», доля проблемных активов в портфеле лизинговых компаний в ушедшем году составила 20%, а в абсолютном выражении с конца 2019-го увеличилась на 70%. Сложности с возвратами займов сейчас наблюдаются и на рынке автокредитования: по данным НБКИ, по итогам прошлого года доля автокредитов с просрочкой составила 7,5%, что на 1,2 процентных пункта больше, чем в 2019-м. А в нынешнем году доля просроченных автокредитов достигла уже почти 9%. Растут объемы просроченной задолженности и в абсолютных значениях: по оценкам кредитного бюро «Экифакс», в 2020 году заемщики по автокредитам не вернули банкам 10,3 млрд руб., что на 22,6% больше, чем годом ранее.

Финансовые институты стараются застраховать свои риски: весной прошлого года доля одобрения автокредитов в России упала до минимума — чуть больше 25%. В нынешнем году положение понемногу улучшается: доля одобренных автокредитов по итогам первого квартала 2021 года поднялась уже выше 40%, но будет ли она расти дальше — вопрос открытый. Растут и ставки по автомобильным кредитам: по данным Центробанка, в середине текущего года автокредит на новую машину на срок от года до трех лет обходился в среднем в 12,2% годовых, на срок свыше трех лет — 13,87%, а кредит на срок менее года средняя ставка составляет 9,27%. Эти показатели выше, чем было еще полгода назад: например, еще в первые месяцы 2021-го в среднем автокредит на срок от года до трех лет стоил 10,45% годовых, то есть подорожал более чем на 2%.

«Считается, что практически каждый гражданин, который имеет паспорт, прописку, официальное трудоустройство и необходимый уровень доходов, может с легкостью взять в банке автокредит, однако сейчас это не так,— говорит первый заместитель генерального директора автодилера „Автодом“ Александр Арзямов.— Более половины клиентов, подающих заявки на автокредит, в настоящее время получают отрицательный ответ. Самой распространенной причиной для отказа является низкий уровень официальных доходов, которому есть подтверждение. С большой осторожностью кредиторы также относятся и к существенно завышенной зарплате в необходимый период, которая указана в справке о доходах. Такие документы часто выдают ИП или небольшие компании по просьбе своих работников. Нередко в качестве причины отказа встречается уличение заемщика в предоставлении ложной информации о себе. Сложности возникают и у клиентов, имеющих задолженность по налогам, штрафам, алиментам и даже коммунальным платежам. Но все же рынок финансовые услуг на российском авторынке в ближайшее время будет развиваться достаточно динамично. Если клиент имеет хорошую кредитную историю и обладает необходимым доходом, то получить кредит на приобретение нового автомобиля или авто с пробегом достаточно просто».

Владимир Арапов

Приложение к газете «Коммерсантъ» («Авто/Коммерческий транспорт»). | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — директор «Издательского синдиката» | **Алексей Шмелев** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Галина Кожеурова, Екатерина Репях** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | Ограничение: 16+

Сделаны для дела. Mercedes-Benz Vans

Каждый бизнес уникален. Поэтому малотоннажные автомобили Mercedes-Benz созданы, чтобы учитывать все особенности Вашего бизнеса. Они обладают поистине безграничными возможностями оптимизации салона, а легендарная надежность, безопасность и экономичность создают благоприятные условия для успешного развития. Высокий уровень инновационности совместно с решениями, проверенными временем, помогут Вам установить новые стандарты транспортировки в Вашем бизнесе!

Отсканируйте код
и запишитесь на тест-драйв

Mercedes-Benz