



КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

В 2011-м Россия заняла второе место в Европе по объему продаж новых коммерческих автомобилей **19** | Модный автобус от бельгийцев **20** | Грузовой Trade-In в России пока не конкурент лизингу **22**

Синдром ВТО

РИСКИ

Для России наконец-то открыли калитку Всемирной торговой организации (ВТО). Впрочем, особого восторга по поводу долгожданного события, сулящего доступ на рынки высокотехнологичных товаров и уменьшение зависимости экономики от экспорта одних только энергоносителей, это-то не слышно. Напротив, целый ряд экспертов предсказывают скорый крах отдельных отраслей отечественной промышленности, в том числе автопрома.

Так, например, прогноз Минэкономразвития сулит, что после вступления страны в ВТО производство автомобилей в стране к 2014 году может снизиться на 58% (по сравнению с результатами 2010 года) в связи с существенным снижением ставок таможенных пошлин на ввоз не только новых, но и подержанных автомобилей. Процесс, конечно, несколько растянут во времени из-за переходного периода, срок окончания которого датируется 2018 годом, а потому оставляет надежду на принятие неких компенсационных мер протекционистского характера. Оставим за кадром легковушки и поговорим о грузовиках и автобусах.

Судя по обнародованным недавно предполагаемым ставкам ввозных таможенных пошлин (переговорный процесс,

статья, был закрыт не только для широкой публики, но и отраслевыми специалистами), на новые импортные грузовики полной массой 5–20 тонн пошлины к 2016 году снизятся с нынешних 25% до 15%, а на машины полной массой более 20 тонн — с 25% поэтапно сначала до 10%, а затем и 5%. При этом ставки на новые импортные седельные тягачи уровня «Евро-4» и выше останутся прежними — 5%. Однако отечественные производители куда больше опасаются другого, а именно снижения ставок на ввоз импортной подержанной техники, ведь именно она в стоимостном выражении составляет основную конкуренцию новым «КамАЗам», «ГАЗам» и «Уралам». Для справки: нынешние фактически запретительные пошлины на подер-

жанные грузовики в возрасте до пяти лет (согласно российским правилам, подержанным считается автомобиль старше трех лет) составляет 30%, для грузовиков старше пяти лет — €4,4 за 1 куб. см рабочего объема двигателя (для седельных тягачей старше пяти лет она составляет €2,2 за «кубик»). После официального присоединения к ВТО ставки на подержанные импортные грузовики в возрасте до семи лет снизятся сначала до 15%, а затем до 10% (на автомобили старше семи лет ставка составит €1 за 1 куб. см рабочего объема двигателя).

В связи с этим аналитики КамАЗа предполагают, что в дальнейшем доля импортных подержанных грузовиков в общем объеме продаж может значительно увеличиться в основном за счет снижения доли рынка российских производителей. Так, например, в случае вступления РФ в ВТО при прогнозируемом объеме российского рынка грузовиков полной массой 14–40 тонн в 2015 году в 147 тыс. единиц на долю подержанных иномарок придется примерно 38 тыс. единиц, или 25,8%, новых иномарок — 45 тыс. (30,6%), грузовиков отечественного производства — 64 тыс. (43,6%). Если бы продолжали действовать нынешние ставки ввозных пошлин, это соотношение выглядело бы так: подержанные иномарки — 5 тыс., или всего лишь 3,4%, новые иномарки — 51 тыс. (34,6%), гру-

зовики отечественного производства — 91 тыс. (61,9%).

Разумеется, определенный дискомфорт от новых правил игры испытывают и европейские производители, открывшие здесь сборочные заводы, в том числе и потому, чтобы в ближайшей перспективе избежать 25-процентного налогообложения готовой продукции. Впрочем, им все-таки придется куда легче, чем российским производителям, ведь у грузовиков из Европы, как ни крути, тоже будут приносить прибыль, обслуживаясь на фирменных СТО и потребляя фирменные запчасти. А вот о ввозе в РФ подержанных «КамАЗов», например, из Туркмении речи, понятно, не идет.

Аналогичная ситуация и с автобусами. Там ставки на новые машины упадут с нынешних 20–10% до 10–7,5% (в зависимости от типа и пассажироместности), а на подержанные в возрасте до семи лет — до 15–10% (ныне 30%, но не ниже €2,2 за 1 куб. см рабочего объема двигателя). Правда, особняком стоят новые автобусы туристического класса («Евро-4» и выше, длиной не менее 11,5 м, не менее 41 места, багажные отсеки не менее 5 куб. м), которые нынче и вовсе не облагаются пошлинами.

(Окончание на стр. 18)

Напуганные перспективой скорого вступления в ВТО, отечественные автопроизводители обратились с требованием компенсационных мер в правительство



На вырост

ЛИЗИНГ

Одним из эффективных каналов реализации коммерческого транспорта остается лизинг. По данным агентства «Эксперт РА», в прошлом году лизинг грузового транспорта стал вторым по объему сегментом в портфеле лизинговых компаний (после лизинга железнодорожной техники), опередив стремительно растущий сегмент авиализинга.

Вторым по объему сегментом стал грузовой автотранспорт, доля которого за год увеличилась с 8,3% до 9,3%. Сегмент лизинга легковых автомобилей занял третье место по объему сделок.

«Лизинг коммерческого транспорта за счет своей гибкости является на сегодня одной из наиболее привлекательных форм расширения и обновления автопарка компаний грузовыми автомобилями, тягачами, спецтехникой, автобусами, фургонами и т. д. 2011 год стал для автомобильных перевозок периодом посткризисного восстановления рынка. Только по группе «Совтрансавто» в 2011 году объем перевозок в денежном выражении вырос более чем на 25%, что повлекло общее улучшение финансового состояния предприятий-лизингополучателей», — рассказывает Сергей Залогин, финансовый директор холдинга «Совтрансавто». — «Отсутствие шоков в экономике в первом полугодии 2011 года позволило многим предприятиям разморозить инвестиционные программы и обусловило повышение спроса на лизинговые услуги. Весь 2011 год эксперты отмечали тенденцию значительного роста объема лизинговых сделок как по рынку в целом, так и в структуре его отдельных сегментов, и в первую очередь лизинг коммерческого транспорта. По некоторым данным, общий объем нового лизингового бизнеса за девять месяцев 2011 года вырос до уровня 920 млрд рублей. В целом по 2011 году рост бизнеса прогнозировался до 1300–1500 млрд рублей».

(Окончание на стр. 18)

Новый Crafter.

Для любых форм бизнеса*



Надежный. Гарантия: 3 года**

Для каждого вида бизнеса найдется свой Volkswagen Crafter. С ним вам будут по плечу даже, казалось бы, неподъемные задачи. Ведь новый Crafter от природы сильный, большой и выносливый.

Выберите оптимальную конфигурацию для решения ваших задач:

- грузоподъемность до 2,8 т,
- расход топлива от 7 л/100 км,
- грузместимость до 17 м³,
- бесплатная гарантия 3 года,
- богатая базовая комплектация.



Коммерческие автомобили

CarePort*** Гарантия мобильности

Дополнительная информация – по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте www.volkswagen.ru

*Различная конфигурация. Грузоподъемность до 2,8 т; объём до 17 м³ **Ограничение пробега в течение третьего года – 250 тыс. км ***Кэр Порт