

КОММЕРЧЕСКИЙ транспорт

Посткризисный рывок

Тенденция

После 2009 года, когда производство грузовиков сократилось на 62,1% по сравнению с 2008-м, в году минувшем российский рынок коммерческих автомобилей удивительно быстро восстановился. Более того, если верить данным ОАО «АСМ-холдинг», в 2011-м Россия заняла второе место в Европе по объему продаж новых коммерческих автомобилей, включая LCV и автобусы (372 990 единиц), после Франции (482 823), оставив позади Германию (334 822) и Великобританию (306 488).

В прошлом году российский рынок коммерческих автомобилей вырос на рекордные 51,3% по сравнению с уровнем 2010-го. Однако даже столь впечатляющая динамика пока не позволила не то что перекрыть, но даже сравниться с результатами докризисного 2008-го, когда продажи одних только грузовиков составили 430,3 тыс. единиц.

На фоне ударного восстановления рынка (рост продаж зафиксирован во всех его сегментах) доля постсоветских производителей продолжает снижаться. Если в 2009-м году она составляла 62,2%, то в 2010-м — уже 58,9%, а в прошлом году сократилась еще на 9,1%. Продажи российских иномарок увеличились на 56,4% (с 13,64 тыс. до 21,34 тыс.). Однако их доля на рынке составляет пока незначительные 6,4%. Наиболее быстрорастущим сегментом стал импорт новых грузовиков, который вырос более чем вдвое — до 129,2 тыс. машин (увеличение рыночной доли до 38,9%). Оставшиеся 4,9% рыночного пирога заняли импортированные поддержанные машины, продажи которых выросли в 1,4 раза — до 16,12 тыс.

В структуре выпуска, а в общей сложности в 2011 году в РФ был произведен 203 331 грузовик (с учетом LCV, доминируют автомобили полной массой до 3,5 тонны, на долю которых приходится 56,2%. Бестселлером который год подряд здесь выступает бортовая полупортка ГАЗ-3302 «Газель», рас-

тиражированная в 2011-м в количестве 57 817 экземпляров (28,4% от общего объема выпуска). Автомобили полной массой от 3,5 до 12 тонн занимают 11,7% выпуска, а на долю грузовиков полной массой от 12 тонн и выше приходится 31,5%. Если группа ГАЗ доминирует в сегментах мало- и среднетоннажных грузовиков, то в тяжелом весе несомненным лидером является КамАЗ. В 2011 году завод из Набережных Челнов выпустил 45 189 грузовиков, на 40,5% больше, чем в 2010-м (из них на рынке РФ было реализовано порядка 39 000, остальные — на экспорт). Его доля в сегменте грузовиков полной массой 14–40 тонн составила, по разным оценкам, 37–41%.

В сегменте тяжелых иномарок, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), первое место по объемам продаж занял MAN (7169 единиц). За ним следуют Scania (6792) и Volvo (5223, по данным ЗАО «Вольво Восток»). Причем для Scania Россия в прошлом году стала вторым по объему продаж рынком сбыта: шведская компания умудрилась завезти сюда на 1215 машин больше, чем даже в благополучном 2008-м. Обращает на себя внимание и тот факт, что лидирующей второй год кряду MAN пока не имеет в РФ сборочного производства (запустить его планируется в первом полугодии), в отличие от своих ближайших преследователей. Очевидно, что наличие рос-



В прошлом году российский рынок коммерческих автомобилей вырос на рекордные 51,3% по сравнению с уровнем 2010-го. Однако даже столь впечатляющая динамика пока не позволила не то что перекрыть, но даже сравниться с результатами докризисного 2008-го, когда продажи одних только грузовиков составили 430,3 тыс. единиц. ФОТО РОМАНА ЯРВИЦИНА

сийского VIN и теоретически более привлекательная цена за счет отсутствия ввозных пошлин (25% на новые грузовики, за исключением магистральных седельных тягачей уровня «Евро-4» и выше, на которые пошлина составляет 5%) еще не дает преимуществ.

На самом деле «грузовые» заводы иностранных производителей не имеют статуса режима промышленной сборки (за исключением «Мерседес-Бенц Тракс Восток» и «Фузо КамАЗ Тракс Рус», совместных предприятий Daimler AG и КамАЗ) и вынуждены платить пошлины за ввоз комплектующих, что, естественно, закладывается в цену. Кроме того, они еще находятся в режиме возврата инвестиций и вынуждены отбивать вложенные в создание сборочных предприятий средства, в том числе за счет стоимости готовой продукции.

Вложения эти, кстати, у всех разные: больше других потратился на завод в Калу-

ге Volvo (примерно £100 млн), остальные — в разы меньше. Вероятно, отчасти этим объясняется, что в общем объеме продаж грузовых Volvo (5283 единиц с учетом небольшого числа среднетоннажных FL) преобладают машины, собранные в Калуге (3748, или 71%). У Scania доля грузовиков питерской сборки составляет всего лишь 16,1% (разница между данными продаж АЕБ и статистикой выпуска АСМ-холдинга).

Вновь напомнили о себе «китайцы». Импорт грузовиков из Поднебесной заметно пошел в гору. Shaanxi, например, заняла четвертое место по объему продаж новых иномарок (3319), потеснив

ООО «Мерседес-Бенц Тракс Восток» (2703, из них 1188 челнинской сборки).

В сегменте поддержанных тяжелых грузовиков лидером стал DAF, который, кстати, оказался на четвертом месте по сумме продаж новой и б/у техники после MAN, Volvo и Scania. В среднем тоннаже, по данным АЕБ, доминирует Hyundai (5239 единиц), заметно опередивший идущих следом Hino (1105) и Mitsubishi Fuso (1088). А вот Isuzu, прекратив сборку в Елабуге, скатился со второго места в 2010-м (2272 единицы) на четвертое в 2011-м (901).

В секторе LCV первенствовал Peugeot, реализовавший в общей сложности 13 979 автомобилей моделей Partner и Boxer (включая грузопассажирские версии). Ему в спину дышит Volkswagen с куда более широкой модельной линейкой (12 345, включающей пикап Amarok. Между прочим, для новичка рынка он продался весьма неплохо — 1743 единицы против, например, сходящего со сцены старожилка Ford Ranger предыдущего поколения (732). А лидирует среди пикапов, причем с большим отрывом, как всегда, Mitsubishi L200 (7036 единиц). Третьим номером на пьедестале иностранных LCV Ford (8864), основу продаж которого составляет Transit (7363). Кстати, в нынешнем году сборку фордовского малотоннажника в партнерстве с Sollers планируется освоить в Елабуге вместо Fiat Ducato предыдущего поколения. Прогнозы рынка коммерческих авто в 2012-м выглядят не столь оптимистично. По оценкам специа-

листов АСМ-холдинга, рынок если и вырастет, то совсем немного, и зафиксироваться на отметке 340–350 тыс. Причины тому минимум две: беспрецедентно большой ввоз новых грузовиков в 2011-м, а также вступление России в ВТО. В силу последней причины прогнозируются дальнейшее снижение в нем доли отечественных марок. Что касается объемов производства, то они оцениваются примерно в 180–200 тыс. автомобилей, из них на долю иномарок российской сборки придется 45–50 тыс.

Александр Солнцев, главный редактор журнала «Комтранс»

Большие надежды

Тендер

Международная консалтинговая компания The Boston Consulting Group разработала и передала Росвязи стратегию развития ФГУП «Почта России» до 2020 года. Стоимость реализации стратегии ее разработчики оценивают в 220 млрд рублей при создании Почтового банка и в 194 млрд рублей, если финансовые услуги продолжат развиваться без него. Сегодня, признают почтовики, трудности «Почты России» связаны прежде всего с транспортом. ФГУП принадлежит миллионы автомобилей по всей стране, большая часть которых нуждается в обновлении. Замена машин почтовиков уже началась. Участие в этой масштабной программе модернизации — мечта любого автопроизводителя.

«Почта России» — это, безусловно, сильный, доминирующий игрок рынка. У Volvo Trucks уже есть опыт сотрудничества с компанией, однако мы, вне всякого сомнения, хотели бы расширить сотрудничество, — рассказывает Олег Васильченко, Volvo Trucks в России. — Когда у наших клиентов, нынешних или потенциальных, заходит речь о модернизации автопарков, мы всегда готовы предложить больше, чем просто поставку грузового автомобиля. Сильная сторона Volvo — уникальное по степени наполненности комплексное транспортное решение, включающее в себя сервисные контракты, транспортно-информационную систему Duнаfleet, программу обучения водителей экономичному вождению, Trade-In крупных партий автомобилей с пробегом любых брендов, лизинг от производителя на максимальных гибких условиях, а также кратчайшие сроки поставки оригинальных запчастей и самую широкую и географически протяженную сеть фирменных СТО в России. Для компании с разветвленной логистикой и жесткими сроками доставки грузов просчет этих послепродажных экономических параметров приносит на выходе существенную экономию по автопарку в среднесрочной перспективе».

Речь может идти о сотрудничестве в управлении транспортным парком. «У нас такой опыт есть, — рассказывает Владимир Тянь, генеральный директор холдинговой компании



Участие в этой масштабной программе модернизации автопарка «Почты России» — мечта любого автопроизводителя. ФОТО ЮРИЯ МАРТЬЯНОВА

«Совтрансавто», — Совместные проекты, построенные на принципе согласования затрат («open book»), заключаются в предоставлении заказчику аналитического (а при необходимости и эмпирического) обоснования структуры себестоимости, в данном случае — себестоимости эксплуатации транспорта. Таким образом в случае принятия и утверждения такой оферты заказчик имеет полное представление об эффективности эксплуатации своего транспорта и о размере того вознаграждения, которое он платит аутсорсинговой компании. При этом всю инфраструктуру и персонал (по договоренности) предоставляет последняя. Рекомендации опытных перевозчиков по организации работы транспорта «Почты России» излишни, так как этот проект потребует привлечения профессиональных управляющих, которые, как мне представляется, не нуждаются в подобных советах».

«Реализация стратегии предполагает достижение трех ключевых целей федерального почтового оператора, среди которых рост объема бизнеса, обеспечение фокуса финансовых и управленческих ресурсов предприятия на повышение качества, а также рост прибыльности. Стратегия должна обеспечить выход «Почты России» в число лидеров на основных рынках уже в этом десятилетии», — считает гендиректор «Почты России» Александр Киселев.

Благодаря мерам, которые «Почта России» приняла в течение последних двух лет, зарубежные отправления стали приходить к россиянам быстрее. Если в 2010 году средний срок прохождения письма из-за границы в Россию в самые проблемные периоды — предпраздничные дни — составлял 23,6 дня, то в прошлом году он сократился до 18 дней. Это несмотря на значительный рост объемов пересылаемой почты: в 2011 году количество мелких пакетов по сравнению с 2010 годом выросло на 92%.

Из-за транспортных проблем успехи «Почты России» в сокращении сроков доставки

корреспонденции по стране не столь впечатляющи, как хотелось бы. Так, лишь на две десятых — с 90,4% до 90,6% — российский почтовик удалось повысить показатель своевременного прохождения почтовых отправлений внутри регионов. Тем не менее это выше целевого показателя, установленного Роскомнадзором на уровне 90%. Сложнее обстоит ситуация с межобластным потоком почты, где средний показатель соблюдения контрольных сроков по итогам 2011 года составил менее 70%.

Надо сказать, что в половине российских регионов нормативы Роскомнадзора выполняются и перевыполняются. 100% писем и бандеролей доставляются в срок в Еврейской автономной области, перевыполняют нормативы по срокам прохождения почты внутри региона филиалы «Почты России» в Брянской, Калининградской, Мурманской областях, в республиках Татарстан, Чечня, Удмуртия, а также в других субъектах федерации. В минувшем году улучшили свои показатели по срокам доставки УФС Астраханской области, УФС Белгородской области, УФС Алтайского края и УФС Республики Северная Осетия. Около 20 УФС не дотягивают до установленной планки всего 2–3%. Однако на общую статистику негативно влияют показатели Иркутской, Красноярской, Читинской, Свердловской областей, Республики Саха (Якутия) и ряда других регионов, где вовремя доставляется 70–80% корреспонденции, а в некоторых случаях и меньше. Здесь на больших территориях проблемы с транспортным обеспечением сказываются больше всего. Подпортили общую картину и сроки доставки в Москве. Причиной тому пробки и дефицит кадров.

Авиакомпания или железнодорожники в ряде случаев отказываются перевозить почту, что негативно сказывается на сроках доставки корреспонденции получателям. В результате политики перевозчиков при значительном возросшем объеме почтовых отправлений доля железнодорожного транспорта в их перевозке за последние два года снизилась с 49% до 36%. Доля авиационного транспорта в почтовых перевозках по России сейчас составляет всего 7%, тогда как объем автомобильных перевозок, которые почтовики осуществляют своими силами, за это вре-

мя вырос с 46% до 57%, а количество автомобильных маршрутов возросло с 95 до 230. На 43% увеличились объемы почты, доставляемой специально

арендуемыми «Почтой России» транспортными самолетами.

Чтобы достойно ответить на стоящие перед ней вызовы, «Почта России» планирует

в 2012 году продолжить самостоятельно инвестировать в обновление и развитие собственного транспортного парка, закупая дополнительно железно-

дорожные вагоны и новые автомобили, а также в создание автоматизированных сортировочных центров.

Федор Мельников





ЛИЗИНГ

«Газпромбанк Лизинг» предоставляет своим клиентам услуги по финансовой аренде (лизингу):

- Финансирование капитальных вложений (финансовый лизинг);
- Финансирование текущей деятельности (возвратный лизинг);
- Финансирование создания и модернизации инфраструктурных и производственных объектов с длительным инвестиционным периодом (инвестиционный лизинг).

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО
www.gazprombank.ru
8 495 913 74 74
 ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия ЦБ РФ № 354. Реклама.

www.gpbl.ru
8 495 719 13 96
 ЗАО «Газпромбанк Лизинг»