

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Вторник, 20 марта 2018 | № 048 (2772)

ТЕНДЕНЦИИ: LCV XXI ВЕКА НА ЖЕНЕВСКОМ АВТОСАЛОНЕ | РЕГУЛИРОВАНИЕ:
«ПЛАТОН» ВЫМЫВАЕТ С РЫНКА МЕЛКИХ ИГРОКОВ | ЭКСПЕРТИЗА: НОВЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СПЕЦТЕХНИКИ



ФОТО: LEGION MEDIA

РОСТ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ И ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС НА КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ БУДУТ В 2018 ГОДУ ТОЛКАТЬ ИХ ПРОДАЖИ ВВЕРХ. ОСЛАБИТЬ СПРОС МОГУТ СОКРАЩЕНИЕ ГОСПОДДЕРЖКИ И ПОВЫШЕНИЕ УТИЛИЗАЦИОННЫХ СБОРОВ. **НИНА БЛЕЙМАН**

Российский рынок коммерческого транспорта в 2017 году продемонстрировал взрывной рост, значительно опередивший динамику продаж легковых автомобилей. По данным PwC, сегмент новых LCV (легких коммерческих автомобилей до 3,5 т) вырос на 17%, достигнув показателя 108 тыс. единиц. Хотя на рынке по-прежнему доминируют российские марки (на долю «ГАЗ», «УАЗ»

и Lada приходится 72%), наибольший прирост продаж показали зарубежные производители: Ford (+75%), Citroen (+71%), Peugeot (+53%). Сегмент среднетоннажных (3,5–16 т) и крупнотоннажных (свыше 16 т) грузовых автомобилей вырос на рекордные 50 против 5% годом ранее, объем продаж составил 80 тыс. штук. Здесь тоже наблюдалось падение доли продукции отечественного автопрома: российские грузовые бренды потеряли 10% рынка, иностранные нарастили свое

присутствие на 13%. Продажи новых автобусов выросли на 13%, до 11,7 тыс. штук, причем в этом сегменте российские производители крепко держат свои позиции: на их долю приходится 88% рынка, а лидер ПАЗ контролирует 65%.

По мнению аналитиков, одним из главных факторов роста стал отложенный спрос. В последние несколько лет назревшая модернизация коммерческого автопарка сдерживалась кризисными явлениями в экономике.

Рост нефтяных цен и укрепление рубля двинули рынок с низкой базы вверх. Свою роль сыграла и консолидация рынка грузоперевозок: доля частных лиц в структуре владения легкими коммерческими автомобилями за три кризисных года снизилась с 51 до 36% в 2017 году, а пришедшие им на смену крупные игроки имеют больше возможностей обновлять свой

«КАБЛУКИ» ПО ЖЕНЕВСКОЙ МОДЕ

НОВЫЕ МОДЕЛИ ЛЕГКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА, ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ В МАРТЕ НА АВТОСАЛОНЕ В ЖЕНЕВЕ, ОСНАЩЕНЫ НЕ ХУЖЕ, ЧЕМ СУГУБО ГРАЖДАНСКИЕ АВТОМОБИЛИ. А РОБОМАРШРУТКУ УЖЕ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ. **ИВАН АНАНЬЕВ**

Одну из самых ожидаемых премьер легкого коммерческого сегмента автосалона в Женеве 2018 года посетители так и не увидели. «Каблучок» Opel Combo, который немцы рассекретили совсем недавно, не приехал в женевский PalExpo, как и вся марка Opel. После того как немецкий бренд в прошлом году перешел в собственность концерна PSA, французы приняли план по финансовому оздоровлению Opel, подразумевающий тотальное снижение издержек. В итоге Opel отказался от участия в салоне и сосредоточил усилия на собственных маркетинговых программах.

Впрочем, для того чтобы познакомиться с новым Combo, достаточно было зайти на стенд Citroen. После покупки Opel концерн PSA реализует политику строительства автомобилей разных марок на единых платформах, и фургон Combo стал одним из таких глобальных продуктов. В основе машины лежит самая массовая ситроевская платформа EMP2.

Citroen Berlingo нового, третьего поколения напоминает предшественника лишь в общих чертах — это тоже «каблучок» с привычным легковым капотом и высоким однообъемным салоном со сдвижными боковыми дверьми и вертикальной калиткой багажника. Но стиль — принципиально иной. Третий Berlingo с его трехэтажным передком, узкой оптикой, гранеными окнами и внушительной пластикой боковин теперь очень напоминает кроссовер, благо нижние части бамперов не окрашены, а на боковинах появились фирменные пластиковые молдинги Air Vump, защищающие кузов от случайных касаний на тесных парковках.

Интерьер преобразился кардинально и совсем не выглядит утилитарным. В наличии даже сенсорный экран медиасистемы, проекционный дисплей, беспроводная зарядка для смартфонов, система доступа без ключа, функция мониторинга «слепых» зон, адаптивные фары и электромеханический стояночный тормоз.

Современная модульная платформа в конструкции использована лишь отчасти: полугрузовая задняя подвеска досталась Berlingo от предыдущей модели — такой вариант позволил выгадать максимум пространства в багажном отсеке. Третий Berlingo немного вырос по всем направлениям, его колесная база увеличилась с 2728 до 2780 мм. Но главное, что в гамме появилась версия XL длиной 4,75 м против 4,4 м у стандартной. Прежде длинным мог быть грузовой фургон.

За доплату в Berlingo XL можно установить третий ряд сидений, причем все пассажирские кресла складываются или без труда вынимаются вовсе. Объем багажника пятиместной версии увеличился на 100 л, до 775 л, длиннобазная машина без третьего ряда кресел вмещает минимум 1050 л поклажи. Плюс еще 28 ниш и отсеков



ФОТО: ZUMA/TASS

для мелочей в салоне общей емкостью 186 л. При заказе стеклянной крыши клиент получит еще ряд потолочных боксов.

Berlingo под маркой Peugeot теперь называется не Partner, а Rifter, и отличий от ближайшего родственника у него стало заметно больше. Во-первых, Rifter выглядит солиднее и злее, чем Berlingo. У него более традиционная оптика и крепкий защитный обвес по всему периметру кузова, включая пороги и колесные арки. А во-вторых, у Rifter оригинальный салон в фирменном стиле i-Cockpit, как у легковых моделей Peugeot. Приборы расположены над компактным усеченным с двух сторон рулем, а центральная консоль не обрывается в воздухе, а плавно съезжает вниз. Как и Berlingo, Rifter будет доступен в двух исполнениях — длиной 4,4 и 4,7 м. В списке доступного оборудования есть даже системы распознавания дорожных знаков и контроля рядности движения, а медиасистема имеет поддержку Apple CarPlay и Android Auto.

Еще одним принципиальным отличием Peugeot Rifter станет наличие полноприводных версий с увеличенным клиренсом, которые компания также анонсировала на салоне. Такие машины будет выпускать практически придворная компания Dangel, а продаваться они будут в салонах официальных дилеров Peugeot. Кроме того, Peugeot предложит спортивную версию GT Line с черным декором отделки, контрастными элементами салона и красивыми 17-дюймовыми колесами.

Гамма силовых агрегатов у машин-близнецов одинаковая. На выбор — бензиновые турбомоторы объемом 1,2 л в исполнениях с мощностью 110 и 130 л.с. либо 1,5-литровый дизель с отдачей 75, 100 или 130 л.с. Альтернативой 6-ступенчатой «механике» впервые стал полноценный «автомат», причем 8-диапазонный, а дерганый «робот» отправлен в отставку. Наконец, для переднеприводных машин за доплату предлагается электронная система контроля тяги Grip Control с набором алгоритмов работы бортовой электроники для разных типов дорог.

Европейские продажи тройцы Berlingo/Rifter/Combo стартуют во второй половине нынешнего года, но в России эти модели если и появятся, то не раньше 2019 года. Пока же российский офис Peugeot/Citroen делает ставку на Berlingo/Partner предыдущего поколения, а также на парочку более крупных вэнов Citroen SpaceTourer/Peugeot Traveller и их сугубо коммерческих версий Jumpy/Expert, производство которых совсем недавно наладили на заводе концерна в Калуге.

ВЭН ДЛЯ МОРЯ

Обе машины дебютировали два года назад, поэтому в этот раз в Женеву привезли очередную вариацию на тему Citroen SpaceTourer — полноприводный кемпер для серферов, созданный совместно с австрийским производителем экипировки Rip Curl. Французы предлагают универсальный автомобиль, способный не только перевозить габаритный спортивный

тарь, но и исполнять роль временного жилища для спортсменов.

SpaceTourer для серферов оснащается турбодизелем мощностью 150 л.с. и шестиступенчатой механической коробкой передач. Полный привод для машины делает та же самая компания Dangel. Она ставит механизм отбора мощности с вискомуфтой для подключения задней оси, карданный вал к задним колесам и дифференциал повышенного трения. Дорожный просвет версии увеличен на 40 мм, моторный отсек защищен стальным листом.

Кузов и интерьер доработала компания Possl. Салон отделан кожей и алькантарой, внутри предусмотрены мини-кухня с газовой плитой, раковина, раскладной стол, холодильник, климатическая установка и даже душ. Под днищем спрятан сейф для ценных вещей. Есть даже герметичный контейнер для водных костюмов, а на крыше внутри салона организованы крепления для досок. В машине размещаются семеро, но при трансформации в спальное место остается только двухместная кровать. Еще два места можно организовать под подъемной крышей. Такой автомобиль оценивается примерно в €50 тыс. — примерно столько же стоит классический представитель сегмента кемперов Volkswagen California.

ГРУЗОВИК-ВНЕДОРОЖНИК

Новейший пикап марки SsangYong в Европе будет стоить гораздо дешевле. Корейцам очень интересен этот сравнительно небольшой сегмент

европейского рынка, где они намерены дать бой Mitsubishi L200. В Европе пикап SsangYong теперь носит имя Musso, как некогда назывался рамный внедорожник этой марки. А в Корее он продается под названием Rexton Sports, явно намекая на родство с внедорожником Rexton нового поколения.

Представленный в прошлом году Rexton стал своего рода прорывом: новый стиль, использование высокопрочных сталей, увеличенные габариты, современные подвески и электронное управление полным приводом. Musso — плоть от плоти Rexton с поправкой на функциональность. Пикап вырос до 5095 мм в длину, обзавелся колесной базой размером 3,1 м, стал комфортнее. В кузове площадью 2,04 кв. м можно разместить груз массой до 1050 кг либо буксировать трехтонный прицеп.

Как и Rexton, Musso получит дизельный мотор объемом 2,2 л мощностью 178 л.с. На выбор — шестиступенчатые «механика» и «автомат». Все версии будут полноприводными. Бензиновых пикапов в Европе не будет. В рамках салона корейцы не озвучили цены, нет ясности и с организацией поставок на российский рынок. Первым к нам должен прийти флагманский Rexton, и импортер обещал наладить поставки в 2018 году. Не исключено, что после этого корейцы займутся пикапом.

ВОДИТЕЛЬ ОТДОХНЕТ

К теме беспилотных автомобилей подключаются все больше производи-



Запуск футуристичной беспилотной электромаршрутки Renault EZ-GO в серию запланирован на 2030 год

телей, и свои идеи они предпочитают обкатывать в коммерческом сегменте. Вот и компания Renault привезла на автосалон в Женеве концептуальный робомобиль под названием EZ-GO, который представляет собой прототип такси будущего. Это своего рода ответ на беспилотный Volkswagen Sedric, представленный на выставке год назад.

Идея Renault EZ-GO в том, что машина не привязана к маршрутной сети и может забрать клиента из любой заданной точки. Органов управления

нет, салон занимают шесть комфортабельных кресел для пассажиров, расположенных полукругом. Дверей тоже нет, а для входа-выхода пассажиров машина поднимает ветровое стекло вместе с крышей — так, чтобы человек мог встать в полный рост. У каждого колеса отдельный электропривод.

Внешне EZ-GO выглядит слишком футуристично для воплощения в массовом производстве даже с учетом того, что выпуск серийной версии запланирован на 2030 год. Беспилотная «маршрутка» Autonom Cab француз-

ской компании Navya выглядит более приземленной и заявляется чуть ли не серийной. В конце прошлого года создатели даже успели испытать машину на улицах Парижа и привезли в Женеву в качестве готового продукта.

Производитель позиционирует Autonom Cab как платформу для беспилотного такси, не привязанного к конкретным маршрутам. У этой машины тоже нет ни руля, ни педалей — управление осуществляется автоматически по данным десятка лидаров, шести камер и набора других датчиков. Внутри — шесть мест, одна сдвижная дверь расположена справа со стороны тротуара.

Единственный электромотор мощностью всего 20 л.с. способен разогнать электроробот до 90 км/ч, но реальная скорость передвижения в условиях городских ограничений составит не более 50 км/ч. На борту установлены аккумуляторы емкостью 22 или 33 кВт·ч, но о дальности хода производитель не говорит. Известно лишь, что полная зарядка должна обеспечить десять часов непрерывной работы.

Электровэн Autonom Cab уже может заказать любой желающий, готовый выложить за него до €250 тыс. Полноценное производство обещают запустить во втором квартале 2018 года. Правда, легально эксплуатировать такую машину пока нигде: вопросы законодательного регулирования темы беспилотников пока толком не проработаны нигде в мире.

НОВЫЙ Volkswagen Crafter

Новый подход к делу

Лизинг от 15 000 руб./мес.¹



Уникальный фирменный привод 4MOTION



Новое поколение двигателей 2.0 TDI



Высокопрочный кузов с защитой от коррозии



Максимальная полная масса до 5,5 тонны



Передовые системы помощи водителю



3 года уверенности²



Коммерческие автомобили

¹ Условия финансовой аренды (лизинга) для юридических лиц: авансовый лизинговый платеж – 47,24 % от цены, равной 2 200 000 руб. с НДС, платеж в счет выкупа – 43,7 %, срок лизинга – 36 мес. Валюта финансирования – рубли РФ. Комиссионный сбор за оформление – 0 руб. с НДС. Балансодержатель – лизингодатель. Плата за финансирование – 10,62 % годовых, где размер финансирования равен стоимости автомобиля с НДС за вычетом размера авансового платежа. Страхование каско, ОСАГО, ДСАГО обязательно, осуществляется силами и за счет лизингополучателя (может осуществляться лизингодателем с соответствующим увеличением размера лизингового платежа в месяц). Регистрация автомобиля осуществляется силами, за счет и на имя лизингополучателя. Договором лизинга предусмотрен выкуп автомобиля лизингополучателем по окончании срока лизинга по цене 961 400 руб. с НДС. При изменении условий сделки, выборе другой комплектации автомобиля и изменении его стоимости и прочего сумма постоянной части ежемесячного платежа может измениться. Сумма договора лизинга, рассчитанная как сумма авансового лизингового платежа, лизинговых платежей (постоянная часть) и платежа в счет выкупа, составляет 2 540 610 руб. с НДС без учета комиссионного сбора за оформление. Не является публичной офертой. Лизингодатель вправе изменить условия без предварительного уведомления. Решение о предоставлении услуг принимается лизингодателем индивидуально. Услуги лизинга предоставляются «ФВ Групп Финанс» ООО. www.volkswagen-finance.ru. 8-800-700-75-57 (звонок по России бесплатный). ² Гарантия изготовителя 2 года + 1 год послегарантийной сервисной поддержки на условиях, указанных на сайте vw-commercial.ru. Реклама.

«ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕРВИС И МУЛЬТИБРЕНД — ВОТ ЗА ЧТО ГОТОВ ПЛАТИТЬ КЛИЕНТ»

О ТОМ, КАК РЫНОК КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ РАЗГОНЯЕТСЯ ПОСЛЕ ДВУКРАТНОГО ПАДЕНИЯ ПРОДАЖ, РБК+ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СОВИНТЕРАВТОСЕРВИС» (СИАС) **АСЛАН КЦОЕВ**

— Как чувствует себя рынок коммерческого транспорта, ведь в кризис он сократился почти вдвое?

— В прошлом году мы увидели подъем покупательской активности. До этого мы наблюдали кризисное падение и два года стагнации. Даже после пробуждения спроса прогнозы в целом по рынку были крайне консервативными. СИАС эти прогнозы не оправдал, в разы увеличив количество проданных машин. Мы продали 1197 автомобилей. Для коммерческого транспорта это астрономическая величина: средний успешный дилер ежегодно продает 100–200 единиц.

— А до кризиса продажи были больше?

— У нас — нет. Но мы активно работали над этим. В частности, в 2013 году разработали стратегию развития, в которой закрепили цель — развитие мультибрендовой линейки. До 2013 года СИАС был дилером одной марки — Iveco, это наш исторический партнер с 1991 года. Сейчас же у нас целый ряд марок в портфеле.

— В прошлом году в сегменте коммерческой техники больше всего выросли продажи грузовиков. А рынок LCV (малотоннажной техники) вырос меньше. Почему?

— В 2014 году спрос на грузовики сошел на нет, а в 2015–2016 годах сделки заключались крайне редко. Надо понимать, что мы продаем технику иностранного производства, поэтому волатильность на валютном рынке на таких дилерах, как мы, сказывается очень сильно. Ведь покупка машин за 5–6 млн руб. — это инвестиционный процесс, люди очень четко планируют, как эти деньги будут возвращаться. А в сегменте LCV этот аспект не так существенен, да и концерн ГАЗ сильно подтянул качество продукции. У них еще пока не иностранная машина, но она выполняет свои функции.

— Иностранные бренды занимают в некоторых сегментах рынка всего 20%. С чем это связано?

— Конечно, важна стоимость входного билета. Однако цены на машины отличаются далеко не в разы, а на 10–30%, если мы говорим, скажем, об иностранных и отечественных тягачах. Тем не менее при цене грузовика 6 млн руб. разница с отечественной машиной составляет в среднем 1 млн руб., а это достаточно существенно. Но дело еще вот в чем: многие люди до сих пор считают, что при покупке, скажем, «КамАЗа» они смогут обслуживать его самостоятельно, как это было в советское время. В этой схеме сложно дать прогноз, сколько твоя техника пройдет до следующего ремонта.

— Тем не менее поставки западных коммерческих автомобилей на рынок РФ будут расти?

— Наверняка — даже по сравнению с прошлым годом. Но бурный рост я бы связывал с открытием заводов в России. У многих концернов такие планы есть, примерно к 2022 году основные игроки будут иметь производства



ФОТО: ЮРИЙ ЧИЧКОВ ДЛЯ РБК

внутри страны. Это не будет полный цикл — сначала вероятна крупноузловая сборка.

— Какие марки коммерческой техники сейчас наиболее востребованы?

— Если говорить об LCV в России, то это Ford Transit и Mercedes Sprinter. СИАС этот запрос рынка поддержал, и с 1 апреля по соглашению с Ford мы запускаем продажу Ford Transit. В крупной технике самый большой прирост — 150% — показала марка DAF. Это, к слову, тоже бренд, с которым мы сотрудничаем. Спрос на машины DAF легко объясняется их позиционированием. Это high-end, собираемый исключительно под нужды клиента. У них индивидуальный подход к каждому покупателю, что исключает наличие стоковых машин. К тому же это экстремально надежные машины: на заводах DAF даже в нынешний век автоматизации многое делается вручную — голландцы считают это залогом качества. Мы, кстати, долго не могли понять, почему не можем выйти на плановые показатели по сервису на DAF — оказалось, что они ломаются в разы меньше.

— У вас мультибрендовая линейка. Как к соседству нескольких марок под одной крышей относятся сами автомобильные концерны?

— В первую очередь для нас самих мультибренд — залог выживаемости. Диверсифицируя портфель, мы снижаем риски, ведь лидеры постоянно меняются. А сами бренды, конечно, не в восторге от соседства. Но они принимают это как данность. Кстати, год назад СИАС открыл мультибрендовый дилерский центр — крупнейший в Восточной Европе, флагманом которого стал один из старейших партнеров СИАС — Iveco. Центр успешно функционирует, и мы сейчас думаем о его переводе на круглосуточный режим работы.

— Вырос ли спрос на коммерческий транспорт на рынке со стороны ретейлеров?

— Спрос со стороны ретейлеров движется по спирали, и его изменение зависит от роста самого ретейлера, а также от потребности в обновлении парка. Очередной рост, спровоцированный потребностью в обновлении, мы ожидаем в 2019–2020 годах. При этом нельзя исключать, что запрос на

крупные партии машин может появиться под новые задачи заказчика. Например, по объему спроса уже года три на рынке очень сложно обогнать группу X5. Только в 2017 году они закупили у нас 350 машин в связи со своим бурным развитием.

— Концерны стараются брать покупателей грузовиков и LCV техническими новинками, скажем, автопилотами?

— Некоторые марки, конечно, экспериментируют с гаджетами. Скажем, Iveco в прошлом году обновила свою LCV-модель Daily. Теперь в салоне у этой машины есть связанный с GPS планшет, отслеживающий экономичность. Но это все равно не более чем приятный бонус к высокому техническим характеристикам, и на решение о покупке машины в сегменте LCV наличие или отсутствие подобных новинок существенного влияния не оказывает. На этом рынке куда большую роль играет надежность и реальный расход топлива машины, что является важным преимуществом, особенно для крупных компаний.

Конечно, все крупные концерны думают о развитии, и беспилотники — одно из направлений работы. Но это не вопрос ближайшего будущего — на внедрение уйдет более десяти лет даже с учетом современных технологических темпов.

— Насколько в России развит сервис коммерческих автомобилей?

— Пока такой сервис в сравнении с легковыми автомобилями развит довольно слабо. СИАС, наверное, в этом вопросе стал первопроходцем в России. Мы сознательно идем к люксовому обслуживанию клиента коммерческого транспорта. Мы не делаем различий, приехал к нам владелец техники или водитель. Для всех одинаково комфортные условия: большая комната ожидания с игровой приставкой и настольным теннисом, диваны, кухня и т.д. Причем эти вроде бы простые условия дали эффект, которого даже мы не ожидали, — водители не хотят больше никуда ехать, им здесь удобно и комфортно. Помимо комфорта клиентов большое значение имеет и сама политика ведения бизнеса. У нас жестко запрещено навязывание дополнительных опций и прочий развод на деньги. Мы за всесторонне качественное обслуживание.

— Что будет происходить с рынком коммерческого транспорта в РФ в ближайшие год-два?

— Если текущий год пройдет так же, как прошлый, то я бы прогнозировал осторожный рост продаж на 7–10%. Это связано с цикличностью в работе коммерческого транспорта, о которой я уже говорил. Предыдущий бум закупок пришелся на 2012 год. Компании эксплуатируют технику в среднем шесть-семь лет, то есть, по идее, в следующем году крупные игроки придут к обновлению парка. Но к докризисному уровню даже при таких объемах роста рынок вернется лишь к 2021–2022 годам.

«ПЛАТОН» В ПОЛЬЗУ КРУПНЫХ

СИСТЕМА ВЗИМАНИЯ ПЛАТЫ ЗА ПРОЕЗД БОЛЬШЕГРУЗОВ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ТРАССАМ ВЫМЫВАЕТ С РЫНКА ГРУЗОПЕРЕВОЗОК МЕЛКИХ ЭКСПЕДИТОРОВ. **ИВАН АНАНЬЕВ**

Система взимания платы с грузовиков разрешенной максимальной массой более 12 т за проезд по федеральным трассам заработала в России в ноябре 2015 года. По данным, опубликованным на сайте самой системы, на 15 марта собрано 43 млрд руб., зарегистрировано 964 тыс. машин. 88% машин обеспечено бортовыми устройствами.

Всего российский парк большегрузов, по данным Росавтодора, составляет около 1,7 млн штук, то есть в системе «Платон» зарегистрирован каждый второй из них. Генеральный директор лизинговой компании «Трансфин-М» Дмитрий Зотов уверяет, что все крупные перевозчики и ретейлеры уже зарегистрировали свои машины. Соглашается с такой оценкой и директор по закупкам транспортных услуг FM Logistic Дмитрий Колотильщиков: «Без регистрации невозможно открыто выполнять междугородные и областные перевозки в нашей стране». Не регистрируются в системе те, говорит эксперт, кто выполняет внутригородские перевозки и не пользуется федеральными магистралями.

Система «Платон» собирает плату только на федеральных трассах, протяженность которых около 50 тыс. км, что составляет менее 5% общей протяженности российских дорог. На других магистралях платить не нужно, и, судя по статистике, перевозчики этим пользуются, уверяет Дмитрий Зотов. Эксперт подсчитал, что средний учетный «Платоном» пробег одной машины составляет около 50 тыс. км за два года работы. «Грузовики оплачивают около 20–30% своего реального пробега», — заключает Зотов.

Все способы обойти систему, кроме как выбрать дорогу в объезд федеральной трассы, являются незаконными, объясняет технический директор группы компаний Asstra Вадим Плотников. Однако недобросовестные перевозчики пытаются найти «отмычки»: отключают бортовые устройства, активируя их только при подъезде к камерам фотофиксации или стационарным рамкам и не фиксируя пробег в остальное вре-

мя. Для борьбы с такими ухищрениями летом 2017 года были приняты поправки в регламент «Платона», которые определили методики автоматического восстановления маршрута транспорта.

УМЕРЕННАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ

Прогнозы Росавтодора о консолидации рынка сбылись лишь отчасти. Образования компаний-гигантов не происходит, подчеркивает Дмитрий Зотов, поскольку на рынке много крупных независимых участников с большими парками: «Даже крупнейшие собственники грузовиков «Деловые Линии» или «Магнит» имеют менее 10 тыс. грузовых автомобилей каждый, что составляет всего несколько процентов общего парка грузовиков».

Заметным сдвигом Дмитрий Зотов считает сокращение количества нелегалов, для которых дополнительная финансовая нагрузка стала обременительной. По расчетам эксперта, в среднем плата сейчас составляет 8 тыс. руб. в месяц на одну фуру. Дмитрий Колотильщиков оценивает затраты на «Платон» в 4–6% общих затрат на перевозку, что является существенным для мелкого бизнеса.

Система ударила по работающим за наличные небольшим перевозчикам, которых очень много в регионах, отмечает гендиректор онлайн-сервиса автомобильных грузоперевозок GroozGo Анна Качу: «Они сетуют на введение единой базы данных по НДС, но эти изменения на руку логистическим компаниям, которым прежде было трудно работать в условиях демпинга со стороны мелких экспедиторов».

По мнению экспертов, «Платон» стал еще одним звеном в процессе обеления перевозок. «Это работает в комплексе с другими мерами. В России разворачивается электронная система габаритного контроля, в рамках которой до 2020 года будет установлено более трехсот комплексов на трассах, идет запуск международного электронного документооборота, запущен проект перевода системы транспортных накладных в электронный вид», — перечисляет Анна Качу.

Большого влияния на парк автомобилей «Платон» пока не оказал. 60-про-

центный рост продаж новых грузовиков в 2017 году стал результатом большого отложенного спроса и стабилизации экономики. Вклад «Платона» состоит в усилении контроля за нормами загрузки, что лишь косвенно влияет на расширение парка грузовиков. «Особо остро ощутили эти изменения компании, занимающиеся доставкой нерудных материалов. То, что раньше мог везти один автомобиль, теперь должны везить два», — объясняет старший специалист отдела продаж ГК «Альфа-Лизинг» Антон Мордвинов.

В других секторах экономики перевозчики тоже предпочитают дробить заказы ретейлеров, чаще используя более компактные машины, говорит Анна Качу. Еще в момент внедрения системы представители Росавтодора предполагали, что часть логистов откажется от фур, сменив их на более мелкие машины, но массовым этот процесс пока не стал. Многие игроки рынка уверены, что такие машины целесообразно использовать только в узких сегментах, например для перевозки объемных, но не тяжелых грузов, либо для доставки на небольшие дистанции. С другой стороны, среднетоннажный грузовик можно эксплуатировать с прицепом такой же массы и сборы в «Платон» с такого автопоезда также не платятся.

НЕ ДОТЯНУТЬ ДО 12 Т

Год назад Минтранс РФ пообещал не вводить плату с грузовиков максимальной массой от 3,5 до 12 т и пока держит обещание. Транспортники пытаются подстраиваться под «Платон» с помощью грузовиков с пограничной максимальной массой 11,9–11,99 т, с которых система не взимает плату. Дмитрий Зотов говорит, что существенная выгода от их использования возникнет тогда, когда тарифы «Платона» вырастут до планируемых 3,7 руб./км.

Иностранные производители, например Iveco и Mercedes, давно выпускают подобные модели, поскольку в Европе тоже действуют 12-тонный порог для бесплатного проезда грузовиков и запреты на езду для более тяжелых по автодорогам определенных категорий. Первым российским грузовиком мак-

симальной массой 11,9 т стал двухосный «КамАЗ 4308–3022–С4» — облегченный вариант «КамАЗ 4308».

Как заявили представители завода, эта машина создана специально под «Платон» в расчете на то, что часть клиентов переседет с большегрузных на среднетоннажные автомобили. «Это больше, чем «Газель», но меньше, чем грузовик», — поясняет руководитель пресс-службы завода Олег Афанасьев. Контейнер на такую машину поставить нельзя, но все остальные варианты, от бортового кузова до холодильника, установить можно. Аналогичную модель готовит и ГАЗ, но сроки ее появления пока не называются. По данным Антона Мордвинова, отечественная техника на 2–2,5 млн руб. дешевле аналогичной импортной, к тому же на нее распространяются программы господдержки.

Дальнейшие изменения рынка грузоперевозок будут во многом зависеть от тарифов «Платона». В апреле прошлого года ставка была впервые увеличена до 1,91 руб. за километр пути. Очередная индексация планируется в июле 2018 года, но точной информации, на какую сумму, пока нет. Анна Качура ожидает увеличения ставки до 2,15 руб./км, а Дмитрий Зотов предполагает рост до уровня 2,2–2,3 руб./км.

Ожидается и увеличение штрафных санкций за неоплату проезда. Прошлой осенью на рассмотрение Госдумы был внесен законопроект об увеличении штрафа в четыре раза, с нынешних 5 тыс. до 20 тыс. руб. Кроме того, срок давности для привлечения нарушителей к ответственности планируется увеличить до шести месяцев.

На работу серьезных компаний это нововведение не повлияет, уверяет Дмитрий Колотильщиков: «Весь парк обеспечен необходимыми устройствами, наличие денежных средств на счетах контролируется в автоматическом режиме. Изменения штрафов будут касаться перевозчиков, которые не полностью выполняют требования законодательства». Эксперт приветствует ужесточения, полагая, что они ставят участников рынка в равные условия и не позволят демпинговать, обманывая систему и уклоняясь от уплаты штрафов.

ОТ НАДЕЖНОЙ РАБОТЫ ДВИГАТЕЛЕЙ К СТАБИЛЬНОМУ БИЗНЕСУ

ВМЕСТЕ ЭТО ВОЗМОЖНО

Чтобы бизнес транспортных перевозок востребован и надежен, стабильно развивался и приносил прибыль, грузовики должны работать без простоев. Специалисты «Шелл» помогут вам сделать риск простоев, сэкономив на топливе и техническом обслуживании, и, как результат — сэкономить стоимость 1 км пробега коммерческой техники. Это возможно благодаря платной и эксклюзивной «Шелл» программе в подбору высококачественных смазочных материалов, а также использованию новейших технологий сервисов.

*Узнайте подробнее о смазочных материалах и сервисах «Шелл» на www.shell.com.ru

ШЕЛЛ СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ВМЕСТЕ ВОЗМОЖНО ВСЕ



КАТОК ПРОГРЕССА

ПЛАНЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА ПО ДВУКРАТНОМУ УВЕЛИЧЕНИЮ К 2030 ГОДУ ПРОТЯЖЕННОСТИ ДОРОЖНОЙ СЕТИ РОССИИ ТРЕБУЮТ МАСШТАБНОГО ОБНОВЛЕНИЯ ПАРКА СПЕЦТЕХНИКИ. КАКИЕ НИШИ МОГУТ ЗАНЯТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ? **НИНА БЛЕЙМАН**



ФОТО: АЛЕКСАНДР ШЕРБАК/ТАСС

Транспортная стратегия РФ на период до 2030 года предусматривает интеграцию разобщенной дорожной сети в единую транспортную систему. Так, плотность дорог общего пользования должна вырасти с 42,6 км на 1000 кв. км в 2007 году до 79 км на 1000 кв. км в 2030 году, а их протяженность — увеличиться с 724,5 тыс. до 1350 тыс. км. В 2016–2030 годах предполагается также строительство и реконструкция более 7 тыс. км платных автомагистралей и скоростных дорог. Финансирование дорожного строительства, включая бюджетные и внебюджетные источники, должно составить в 2016–2020 годах 9,6 трлн руб., а в 2021–2030 годах — 44,2 трлн руб. О необходимости резко увеличить расходы на дорожное строительство недавно заявил в Послании Федеральному собранию президент Владимир Путин. По его словам, если в 2012–2017 годах на эти цели было потрачено 6,4 трлн руб., то в предстоящие шесть лет необходимо нарастить финансирование до 11 трлн руб. Приоритетом должен стать рост объемов и качества дорожного строительства при помощи таких механизмов, как инфраструктурная ипотека и контракты жизненного цикла, отметил он.

Задачей является и повышение качества дорог. В прошлом году была запущена федеральная программа «Безопасные и качественные дороги России», направленная на приведение в нормативное состояние городских магистралей и снижение количества ДТП, — к 2025 году 85% протяженности дорожной сети должно быть приведено к целевым показателям.

По словам заммэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марата Хуснуллина, по темпам дорожного строительства российская столица входит в тройку мировых лидеров, уступая лишь Пекину и Шанхаю. За последние семь лет в Москве было построено около 700 км дорог и почти 200 км мостов, тоннелей и эстакад, в 2018–2020 годах городские власти планируют добавить к ним еще 271 км трасс и 58 инфраструктурных объектов.

УКЛАДКА ПО-НОВОМУ

Бурно развивающиеся технологии дорожного строительства предусматривают как применение инновационных покрытий — геосеток, современных асфальтобетонных смесей с полимерными добавками, битумных мастик и пропиток и т.д., так и изменение технологии подготовки грунта и укладки полотна при помощи современных машин. Речь идет о различных бульдозерах, экскаваторах и погрузчиках, а также о специализированных асфальтоукладчиках, перегрузчиках асфальта, катках, уплотнителях, грейдерах и оборудовании для ремонта дорог — фрезях, ресайклерах и т.д.

Современные машины благодаря различным датчикам способны самостоятельно контролировать ровность и толщину дорожных поверхностей, уплотнение, температуру и расход асфальтовых смесей в режиме реального времени.

Техника должна работать в единой цепочке. Например, при технологии непрерывной укладки асфальта, разработанной в США и активно внедряемой во всем мире, смесь подается не напрямую из самосвала в бункер

асфальтоукладчика, а при помощи перегружателя. Введение этого дополнительного звена позволяет не только ускорить процесс, но и обеспечить большую ровность и долговечность покрытия (по данным американской компании Radnat Consulting, дороги, построенные по технологии непрерывной укладки, служат в полтора-два раза дольше). Дело в том, что за время доставки асфальтобетонной смеси в кузове самосвала от завода до места строительства она успевает остыть, причем неравномерно. В перегружателе же смесь дополнительно прогревается и перемешивается непосредственно перед подачей в асфальтоукладчик, обеспечивая стабильное качество работы. Кроме того, ударное соприкосновение самосвала и укладчика при разгрузке или необходимости останавливать укладку, если смесь не прибыла вовремя, приводит к формированию сдвигов в дорожном полотне. В России технология начала применяться с 2000-х годов, однако барьером для ее внедрения является дороговизна перегружателей — большая их часть импортного производства, а стоимость может приближаться к стоимости самого укладчика. Единственным производителем такой техники в России является красногорский завод «Бецема». Еще один пример технологической цепочки — укладка «горячее по горячему» с помощью двух укладчиков, когда вторая машина настигает слой непосредственно за первой, а затем слои уплотняются вместе.

Скорость укладки также имеет критическое значение, если речь идет о перекрытии для ремонта оживленных магистралей или строительстве в суровом климате с большими

суточными перепадами температуры. Укладчики с широкими разравнивающими брусками могут укладывать полотно шириной до 6 м, а применение телеметрических систем позволяет координировать работу всей техники удаленно, минимизируя простои. Для мелкой ремонтной техники, латающей небольшие трещины и выбоины, применение навесного оборудования позволяет выполнять все технологические операции — вплоть до финального подметания — нажатием всего одной кнопки.

Сравнительно новой технологией является холодный ресайклинг, предусматривающий восстановление основания дорожной одежды при помощи старого покрытия. В отличие от традиционного ремонта, когда поврежденный слой снимается фрезами и вывозится, установки для ресайклинга на месте измельчают асфальтовый лом, обогащают его вяжущими смесями и используют повторно. Таким образом достигается значительная экономия времени и ресурсов.

ДОМИНИРУЮЩИЙ ИМПОРТ

Период активного развития строительных технологий в мире совпал с упадком российского машиностроения в 1990-е годы, и наверстать это отставание до сих пор не удалось. По оценке ассоциации «Росспецмаш», доля импортной дорожно-строительной техники на рынке в 2016 году составляла 71%. В сегменте же дорожных катков, например, доля российской техники в том же году составляла лишь 14%, еще 2% приходилось на белорусские машины (по данным ID Marketing и ЗАО «Стройдормаш»). Крупнейшими зарубежными поставщиками являются немецкий концерн Wirtgen (в конце прошлого года приобретен американской корпорацией John Deere), Volvo CE, Caterpillar, Komatsu, Roadtec, Dynapac и др. Заметное место на рынке традиционно занимает белорусский холдинг «Амкордор», производящий широкий ассортимент погрузчиков, грейдеров и катков, к числу крупнейших российских производителей можно отнести RM Terex (совместное предприятие «Русских машин» и американской корпорации Terex), Брянский и Челябинский тракторные заводы, а также два конкурирующих производителя катков из Рыбинска — Рыбинский завод дорожных машин и компания «Раскат».

По словам некоторых участников рынка, реальную конкуренцию импорту могут составить российские катки и грейдеры, а вот качество погрузчиков резко уступает иностранным аналогам, альтернативы же высокотехнологичным машинам вроде установок для холодного ресайклинга просто нет. Как признают в «Росспецмаше», производственные мощности большинства заводов требуют модернизации, чтобы выпускаемая продукция была конкурентоспособна.

РОСТ ПОСЛЕ КРИЗИСА

Кризис больно ударил как по зарубежным, так и по отечественным

производителям: с 2013 по 2016 год рынок дорожно-строительной техники, согласно данным Росстата и IndexBox, сократился более чем в пять раз. На фоне подорожания импортной техники в полтора-два раза из-за падения курса рубля и введения утилизационных сборов российские производители также вынуждены были резко сократить выпуск. По данным «Росспецмаша», в 2014–2016 годах производство российских автогрейдеров упало на 32%, дорожных катков — на 46%, асфальтоукладчиков — на 56%. Одновременно резко взлетел спрос на запчасти для импортной техники, как оригинальные, так и российского производства: имея возможности приобрести новые машины, строители стремились максимально продлить жизнь старых. Таким образом, в кризисные годы ресурс значительной части парка дорожной техники был выработан до предела и на рынке сформировался отложенный спрос: с улучшением экономической ситуации резко пошли вверх и импорт, и российское производство — хотя догнать своих зарубежных коллег без прямой господдержки отечественным машиностроителям пока не под силу. По данным Минпромторга, выпуск российской строительной и дорожно-строительной техники в 2017 году вырос на 27,6%, до 32 млрд руб., ее экспортные поставки достигли 5,1 млрд руб., увеличившись год к году на 78%. Поставки зарубежной техники достигли 126,7 млрд руб., взлетев сразу на 50%. В Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) также зафиксировали рост рынка

70%

составит к 2030 году доля отечественных производителей на рынке спецтехники, согласно разработанной Минпромторгом стратегии развития отрасли

в 2017 году на 49%, однако для возвращения к докризисному уровню ему предстоит вырасти еще на 50%, полагает председатель профильного комитета АЕБ Андрей Комов. «Безусловно, фактор отложенного спроса оказывает влияние на рынок. Несмотря на падение, которое мы видели в течение предыдущих лет, машины продолжали работать и тратили свой моторесурс. Это привело к старению парка техники и, как следствие, необходимости его обновления. Вместе с более активным финансированием строительных проектов, а также немаловажным фактором — улучшением ожиданий бизнеса — это сыграло существенную роль в росте рынка», — говорит менеджер по продажам строительной и лесозаготовительной техники John Deere Александр Михайлов. По его словам, при сохранении тех же темпов роста, что и в 2017 году, выхода рынка

на докризисный уровень можно ожидать через два-три года.

«Рынок новой строительной техники продолжал восстанавливаться в течение четвертого квартала 2017 года. В сравнении с отдельно взятым четвертым кварталом и годовым результатом 2016 года рынок нашей продуктовой линейки Volvo CE вырос соответственно на 51 и 72%», — отмечает Ларс Корнелиуссон, гендиректор и президент компании «Ферронордик машины» — официального дилера Volvo CE. По словам Корнелиуссона, необходимость модернизации инфраструктуры в России, а также увеличения и обновления парка техники по-прежнему велика, и российская экономика, согласно большинству прогнозов, продолжит восстанавливаться; то же самое будет происходить и на рынке строительной техники.

РЕГУЛЯТОР НА ДОРОГЕ

Впрочем, поведение рынка в значительной степени будет зависеть от действий государства. С одной стороны, с марта 2018 года вступила в силу программа льготного кредитования для покупателей спецтехники — ставка должна составить около 5%, а выпадающие доходы банкам будет субсидировать правительство — до конца года на это будет выделено 2,5 млрд руб. Однако субсидии распространяются лишь на ограниченный перечень техники (в некоторых сегментах условиям программы удовлетворяют лишь 10% моделей), поэтому эффект будет незначительным, полагает Андрей Комов. С другой стороны, обсуждаемые в правительстве

меры по импортозамещению и локализации производства, как и грядущее повышение утилизационных сборов, могут замедлить восстановление рынка, опасаются импортеры. Российские производители, напротив, требуют усилить господдержку и активнее применять протекционистские меры. Так, концепция стратегии развития производства спецтехники, разработанная Минпромторгом при участии «Росспецмаша», предполагает, что к 2030 году доля отечественных производителей на рынке возрастет с 38 до 70%, доля иностранных компонентов сократится с 35 до 10%. При этом сам рынок за этот период должен вырасти в 1,5 раза, до 289 млрд руб., производство увеличится втрое, до 263 млрд руб., а экспорт — взлететь с 11 млрд в 2015 году до 61 млрд руб. в 2030 году. Для ограничения импорта планируется повысить ввозные пошлины до максимально разрешенной ставки ВТО в 5% (сейчас для асфальтоукладчиков и асфальтомесителей она нулевая) и ввести запрет на закупку импортной техники для нужд государства и муниципалитетов (в том числе через лизинг). Чтобы обеспечить российскому машиностроению динамичный рост, необходимо стимулировать спрос на отечественную технику, повышать ее качество и безопасность, развивать производство компонентов и повышать качество отраслевой статистики, а также вводить меры протекционистского характера, заявил президент «Росспецмаша» Константин Бабкин на конференции «Развитие строительно-дорожного машиностроения в России».

PEUGEOT EXPERT
ЛЮБОМУ БИЗНЕСУ
НУЖЕН ЭКСПЕРТ!

ПОЛЕЗНЫЙ ОБЪЕМ до 6,6 м³
(с системой трансформации Moduwork)

ПОЛЕЗНАЯ НАГРУЗКА до 1332 кг

РАСХОД ТОПЛИВА 5,9 л

MOTION & EMOTION

PEUGEOT

В рекламном блоке не отображены все рекламные материалы. С марта 2018 года Peugeot Expert производится в Китае. Peugeot ExpertTM. Сделано в России. Специал для России.

*Стандартные оборудование для ван Peugeot Expert (Панель управления с функцией «Эксперт» и система трансформации Moduwork) включены в стоимость базового пакета. Специально для России разработана система трансформации Moduwork, позволяющая регулировать высоту сиденья водителя с помощью кнопки, расположенной на руле. Для версии 1,6 130HP 6MT с двойной пассажирской банкеткой. **Указан расход в смешанном цикле для версии 2,0 л. MT. ***Эксперт.

PEUGEOT  TOTAL

www.peugeot.ru

← Начало на с. 1

парк. По мнению же главы марки «Volkswagen Коммерческие автомобили» Михаила Семенихина, главную роль сыграли меры господдержки, включая программы льготного лизинга, — у некоторых автопроизводителей на них пришлось до 30% продаж.

ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ ПРОГНОЗЫ

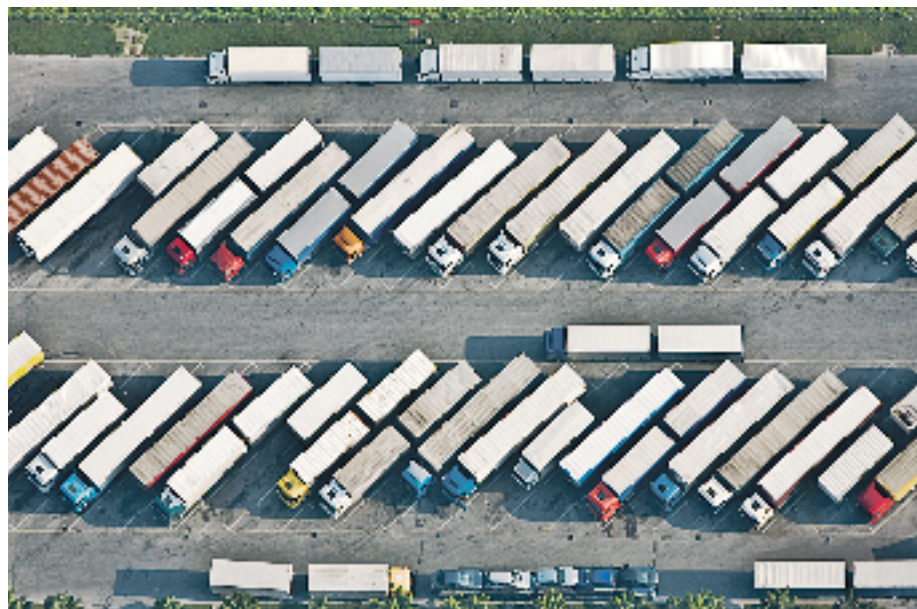
Теперь ситуацию на рынке будут определять разнонаправленные тенденции — оценки аналитиков отличаются осторожностью, а Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) и вовсе отказалась от традиционного ежегодного прогноза.

Общэкономический фон остается благоприятным: стабилизация макроэкономических показателей, повышение активности малого и среднего бизнеса, рост цен на нефть до \$62,5 за баррель (консенсус-прогноз Bloomberg) и оживление отраслей, связанных с грузоперевозками, — строительства, торговли и промышленности. Росту объема перевозок будет способствовать и реализация госпрограммы «Развитие транспортной системы», утвержденной в конце прошлого года, полагают в PwC. Снижение ставок сделает доступнее автокредитование; подтолкнуть спрос может и проведение чемпионата мира по футболу.

Фактор отложенного спроса останется значимым и в 2018 году, но будет довольно «гладким», говорит управляющий директор брендов Peugeot, Citroen и DS в России Александр Мигаль. «В принятии решения о замещении старого автопарка новыми автомобилями существенную роль будут играть экономические соображения и способность бизнесов нести кредитную нагрузку. Развитие лизинговых программ также будет способствовать росту рынка», — полагает он.

О необходимости скорейшего обновления парка заявил в начале марта президент Владимир Путин: он поручил правительству совместно с представителями бизнеса подготовить соответствующие предложения. «Вместе с обновлением дорожной сети нам необходимо делать более современным и экологичным транспортный парк. При этом важно не создать чрезмерную, необоснованную нагрузку на наши компании. Предложить такую систему стимулов, которая сделает обновление парка транспортных средств максимально эффективным», — отметил глава государства.

Однако какие бы программы поддержки ни предложило правительство, едва ли они будут запущены в нынешнем году. А действующие программы, напротив, будут сокращены вдвое: на поддержку автопрома в 2018 году планируется выделить всего 34,4 млрд против 68,7 млрд руб. годом ранее, при этом финансирование программы льготного автокредитования и льготного лизинга, включая адресные, составит 16 млрд руб. против 27,5 млрд руб. в 2016 году.



Консолидация на рынке перевозок способствует росту продаж грузовиков: у крупных игроков больше возможностей для обновления парка

ЧТО В СТАРОМ ПАРКЕ?



ПАРК LCV насчитывает 4,1 млн штук (8% всего автопарка страны). Средний возраст автомобиля — 14,1 года, а 45% парка старше 15 лет. Доля иномарок — самая высокая во всем коммерческом сегменте — 37%, однако лишь 22% парка соответствует стандартам Евро-4 и выше, на дизеле работают 30% автомобилей. 25% всех LCV находится на балансе юридических лиц.



СРЕДНЕ- И КРУПНОТОННАЖНЫЕ ГРУЗОВИКИ составляют в России более 7% автопарка (3,7 млн штук). Две трети из них старше 15 лет, а средний возраст автомобиля приближается к 20 годам. 70% парка приходится на машины отечественного производства, причем некоторые выпущены еще в советский период, стандартам Евро-4 и выше соответствует лишь одна из семи машин, 66% оборудованы дизельным двигателем. 53% парка принадлежит юрлицам.



АВТОБУСНЫЙ АТПАРК составляет около 400 тыс. штук (1% всей автотехники). 46% машин старше 15 лет, их средний возраст — 15,5 года. Доля иностранных производителей — 27%, современным экостандартам соответствует 15% машин, 46% работает на дизеле. Большая часть автобусов (72%) находится во владении юрлиц.

Источник: аналитическое агентство «Автостат», данные на 1 января 2018 года

В результате, по прогнозу автолизинговой компании «Европлан», доля продаж коммерческого транспорта в лизинг по программам субсидирования составит чуть более 10% против почти 30% в 2017 году.

Сокращение поддержки, безусловно, не радует российские автоконцерны, которые в 2017 году впервые с 2013 года смогли выйти на прибыль. Еще в прошлом году представители группы ГАЗ высказывали недовольство введением сегментарных программ льготного лизинга вместо более массовых программ утилизации и трейд-ин: по их мнению,

они плохо подходят для сегмента коммерческого транспорта. Иностранные производители, напротив, удовлетворены постепенным устранением неконкурентных преимуществ. По мнению Михаила Семенихина, уменьшение госфинансирования приведет к падению спроса на бюджетные автомобили локальной сборки, которые и составляют две трети рынка. «Я приветствую сокращение программ господдержки, поскольку это заставит участников рынка в большей степени использовать именно рыночные механизмы, а не поддержку из госбюджета», — говорит он.

Впрочем, оборотной стороной медали для иностранных производителей станет повышение утилизационного сбора на автомобили, которое должно произойти до конца марта. Сейчас базовая ставка для легковых автомобилей составляет 20 тыс. руб., для грузовиков и автобусов — 150 тыс. руб., в зависимости от характеристик автомобиля применяются различные коэффициенты. Хотя эта мера, по заявлениям властей, направлена на защиту окружающей среды, участники рынка расценивают ее как ограничение импорта — для отечественных производителей сбор компенсирует государство. В Минпромторге заявляют, что в среднем сбор вырастет на 15%, а для некоторых категорий транспортных средств не изменится. Тем не менее уже известно, что сегмент импортных LCV пострадает сильнее других, что неизбежно приведет к повышению цен. «Конкурентоспособность импортируемых автомобилей на рынке снизится, произойдет перераспределение в пользу локально произведенных продуктов», — прогнозирует Александр Мигаль.

УМЕРЕННЫЙ ОПТИМИЗМ

И все же аналитики и участники рынка настроены на рост — хотя и ожидают замедления его темпов. «В 2018 году российский рынок коммерческого транспорта покажет умеренный рост в пределах 5–10%. Тенденции таковы, что основными драйверами роста будут, во-первых, драйвер нерыночный — государственные субсидии и дотации для автомобилей, производимых в России, а во-вторых, рыночный, а именно — спрос на автомобили с низкой общей стоимостью владения», — полагает Михаил Семенихин. По мнению Александра Мигаль, следует ожидать роста рынка на 7–8%. «Спрос на легкий коммерческий транспорт будет расти с оживлением сектора малого и среднего бизнеса. Рост ВВП на 2% и снижение ставок по кредитам дает основания для оживления этого сектора экономики», — отмечает он. В PwC прогнозируют рост в сегменте LCV на 12% (121 тыс. штук), грузовых автомобилей — на 10% (88 тыс. штук), автобусов — на 16% (13,6 тыс. штук) — дополнительный спрос в этом сегменте подтолкнет вступление в силу с 1 июля постановления правительства РФ, устанавливающего требования к году выпуска автобусов, перевозящих детей. Согласно базовому прогнозу Russian Automotive Market Research, продажи грузовых автомобилей вырастут на 11,4%, до 88,3 тыс. единиц, а исполнительный директор «Автостата» Сергей Удалов ожидает роста в этом сегменте на 20%.

Первые месяцы года оптимизм более чем оправдывают: по данным «Автостата», в феврале было продано 6 тыс. грузовиков, что на 39,5% больше, чем в феврале 2017-го, за два месяца рост год к году составил 37,9%. Продажи LCV в феврале выросли на 9,3% в годовом выражении, до 7,8 тыс. авто, за два месяца сегмент прибавил 10,6%.

«КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью
«Ежедневной деловой газеты РБК» № 048 (2772) от 20 марта 2018 г.
Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+
Партнеры: ПАО «Совинтеравтосервис».
Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+:
Юрий Львов

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
И.о. главного редактора газеты:
Игорь Игоревич Тросников
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук
Директор по продажам РБК+:
Евгения Карлина
Директор по производству:
Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1