коммерческий транспорт

Курс падает

Продажи средств общественного транспорта сегодня переживают не лучшие времена. По итогам 2013 года российский рынок автобусов испытал самый резкий спад продаж среди всех секторов автомобильного рынка. В этом году тренд сохранился. По итогам первого полугодия 2014 года автобусы по темпам падения вновь опередили все остальные сегменты авторынка. Их продажи сократились почти на 23% и составили немногим более 24 тыс. единиц техники.

— экспертное мнение —

Несмотря на то что лидирующее положение на российском рынке по-прежнему занимают отечественные автобусы, их продажи уменьшились на 30%. В итоге рыночная доля отечественного автопрома в данном сегменте сократилась с 63% до 57%. Также значительное падение показали импортные автобусы: их продажи упали на 23%, что, однако, не сказалось на их рыночной доле. Введение в 2012 году повышенной ставки утилизационного сбора для автобусов серьезно отразилось на их импорте. По данным «АСМ-холдинга», продажи подержанного импорта в прошлом году сократились в 12 раз, а в текущем году — еще почти в три раза. В январе—июле в России было продано лишь 53 б/у автобуса зарубежного производства, вновь ввезенных в страну. Уменьшение продаж автохлама, несомненно, положительная тенденция.

Лучше всего на протяжении последних полутора лет себя чувствовали иномарки российской сборки: их продажи выросли более чем на 21% (до 12 тыс. автобусов) в 2013 году. Однако практически весь рост в этом сегменте был обеспечен предприятиями по производству микроавтобусов. В первой половине текущего года продажи отечественных иномарок показали самое незначительное падение — на 2%.

Из-за нехватки собственных средств у пассажирских компаний в 2013 году на фоне общего падения продаж автобусов значительный рост показал лизинг пассажирского транспорта. По данным НИУ ВШЭ, новый бизнес лизинговых компаний России в этом сегменте вырос на 40% по сравнению с показателями 2012 года. Однако в 2014 году лизинг уже чувствовал себя менее уверенно. Из-за нестабильной экономической ситуации как в России, так и в мире пассажирские предприятия предпочли отложить модернизацию. В целом сегмент коммерческого транспорта, по сути, выступил драйвером рынка лизинга в нынешнем году, но рост пришелся лишь на легковые автомобили и грузовики — автобусы его не поддержали.

Тем не менее перспективы продаж автобусов в целом и их лизинг в частности выглядят вполне позитивно. В ближайшем будущем влияние на рынок должна оказать правительственная мера поддержки, уже доказавшая свою эффективность: с целью снижения темпов падения производства и продаж автомобилей Минпромторг объявил о запуске программы утилизации автомобилей с 1 сентября до конца года. Ее действие распространяется на все категории автотранспортных средств: от легковых автомобилей до коммерческого транспорта, грузовиков и автобусов. Покупатель получит скидку на покупку нового автомобиля при условии сдачи старого на утилизацию или через механизм trade-in. При покупке нового автомобиля и сдавая в утилизацию старую машину, автовладелец получает скидку на покупку. Максимальную скидку смогут получить покупатели грузовиков и автобусов: 350 тыс. и 300 тыс. руб. соответственно. Бюджетное финансирование программы составит 10 млрд руб. Минпромторг не запустил программу в срок, однако пообещал автопроизводителям компенсировать из бюджета затраты по утилизации автомобилей через субсидии в конце года.

Не менее действенным обещает стать другое решение правительства, пока еще находящееся в процессе обсуждения. Руководство страны вновь вернулось к разработке возможных мер ограничения срока эксплуатации автобусов до 15–20 лет, что также стимулирует перевозчиков к обновлению своих парков.

В долгосрочной перспективе важным драйвером обновления автобусного парка в России должна стать подготовка к чемпионату мира по футболу 2018 года. Для ее проведения стране потребуется значительное количество автомобильного пассажирского транспорта для перевозки команд, болельщиков и туристов. Снижение закупок техники, которое мы сейчас наблюдаем, означает автоматический рост среднего возраста эксплуатируемого парка, а это прямой путь к стагнации и увяданию рынка вместе с его инвестиционной привлекательностью. По данным Министерства транспорта РФ, к настоящему времени уже около 40% общественного транспорта в регионах России исчерпало свой нормативный срок службы. При этом примерно 30% выработавших ресурс транспортных средств должны быть списаны, так как не отвечают нормам безопасности пассажиров и экологическим требованиям.

СЕРГЕЙ МИХЕЕВ

Важным драйвером обновления автобусного парка в России должна стать подготовка к чемпионату мира по футболу 2018 года

Между тем реализуемые в мегаполисах Великобритании, Франции, Германии и других развитых стран новые концепции функционирования общественного транспорта демонстрируют, что при умеренной государственной поддержке этот сегмент рынка имеет свою экономику, которая позволяет проводить и обновление, и модернизацию основных фондов.

Из общения с руководителями региональных администраций и клиентов ГТЛК я делаю вывод, что во многих регионах уже формируется новая идеология общественного транспорта, когда на первый план выходят экологическая безопасность и удобство для пассажиров. Без новой техники эти современные концепции нереализуемы, а значит, недостижимо и эффективное развитие, основанное на экономических предпосылках. Программа перехода на использование газомоторного топлива сегодня в числе главных приоритетов руководства страны.

Решения правительства РФ одновременно направлены на стимулирование потребительского спроса, увеличение производства техники на ГМТ и, что тоже крайне важно, на создание необходимой для эксплуатации транспорта инфраструктуры. Поставлена масштабная задача к 2020 году перевести на ГМТ до 50% общественного автомобильного транспорта и дорожно-коммунальных машин в городах с населением более 1 млн человек, до 30% — в городах с населением более 300 тыс. человек и до 10% — в городах и населенных пунктах численностью более 100 тыс. человек. Также правительство обязало АЗС устанавливать газовые модули. Например, только «Роснефть» обещала к 2020 году построить 1 тыс. новых газовых АЗС, «Газпром нефть» заявляла о готовности разместить на 500 заправочных станциях автомобильные газонаполнительные компрессорные посты, Сбербанк анонсировал инвестиции в развитие российской газозаправочной сети в размере 20 млрд руб.

По разным оценкам, для выполнения поставленной правительством задачи муниципалитеты в ближайшем будущем должны приобрести около 15 тыс. газовых автобусов. Однако у подавляющего числа пассажирских компаний нет возможности обновить парк за собственные средства и они используют привлеченное финансирование. В первую очередь лизинг. В подобных условиях решающим фактором становится не стоимость техники, а условия ее приобретения. ГТЛК совместно с КамАЗом летом прошлого года представили рынку программу некоммерческого лизинга техники на ГМТ, которая может существенно облегчить переход на новые автобусы. Мы предлагаем аванс от 0% и эффективную ставку ниже ставки рефинансирования ЦБ — 7,9%. По запросу клиентов специалисты компании проводили сравнительные расчеты лизинговых платежей, которые показали, что благодаря нашей программе приобретение газомоторной техники становится выгоднее, чем покупка дизельной, но на рыночных условиях.

Мы считаем это направление работы перспективным. Если судить по Государственной транспортной лизинговой компании, интерес со стороны потенциальных клиентов есть. Мы закупили 65 газомоторных автобусов на сумму 459 млн руб. и рассчитываем, что спрос будет увеличиваться.

Владимир Добровольский,
заместитель генерального директора Государственной транспортной лизинговой компании

50-тысячный Volkswagen T5

VOLKSWAGEN GROUP RUS MOSCOW

— юбилей —

Марка «Volkswagen Коммерческие автомобили» отметила юбилей модели California: на заводе марки в Ганновере вышел 50-тысячный экземпляр этого автомобиля.

«California — самый популярный и самый продаваемый автомобиль своего класса. Его полное производство в Ганновере началось в 2004 году, а сегодня мы выпускаем уже 50-тысячный автомобиль этой модели. И 2014 год станет для нас рекордным: впервые объем годового выпуска этой модели составит 8,1 тыс. автомобилей»,— прокомментировал председатель правления марки «Volkswagen Коммерческие автомобили» Экхард Шольц.

Volkswagen California выпускается в двух вариантах — California Beach с базовым оборудованием для комфортного сна и California Comfortline с полным оснащением для длительных путешествий. К настоящему моменту выпущено уже 13 тыс. автомобилей California Beach и 37 тыс. экземпляров California Comfortline.

Кроме того, к 25-му дню рождения туристического минивэна (сначала он назывался Joker и только потом — California) марка «Volkswagen Коммерческие автомобили» приурочила выход на рынок спецмодели California Generation, которая получила богатый набор опций, делающих путешествие еще приятнее. Внешне Generation отличается особыми логотипами на крышке багажника и боковых порогах, а также надписью Generation на подсвечиваемой при посадке подножке.

Для того чтобы базовая версия Volkswagen T5 превратилась в California, на заводе, расположенном в Ганновере, с ней проводят серьезную работу по реконструкции и окраске кузова, а также базовый монтаж. Затем она отправляется в свое первое путешествие в Ганновер в цех California. Там она оснащается облегченной подъемной крышей из алюминия, шкафом с алюминиевым каркасом, а также автомобильным холодильником, плитой и удобной кроватью.

С момента появления Volkswagen California каждое новое поколение модели становится еще популярнее. В варианте T3 было выпущено 22 тыс. автомобилей, а в варианте T4 — 39 тыс. Хотя версия T5 уже достигла рекордного объема выпуска в 50 тыс. единиц, производство модели продолжается в две смены для того, чтобы удовлетворить высокий спрос на эти автомобили.

Федор Мельников

MAN и Scania начинают совместную разработку коробки передач

— сотрудничество —

В будущем MAN и Scania планируют совместную разработку коробки передач для коммерческих автомобилей. В рамках этого сотрудничества с 2016 года «железо» коробок передач Scania будет постепенно внедряться в автомобилях MAN серий TGS и TGX. MAN займется разработкой программного обеспечения для оптимальной стратегии переключения передач. Уже началось тестирование первых прототипов автомобилей. В число основных задач также входит совместная разработка следующего поколения коробок передач на основе существующего модельного ряда трансмиссий Scania. Детали сотрудничества находятся на этапе проработки. ZF Friedrichshafen также остается поставщиком для грузовых автомобилей и автобусов MAN.

«Это означает, что в будущем и Scania, и MAN будут использовать в своих автомобилях совместно разработанную инновационную концепцию коробки передач. Целью сотрудничества для нас является создание компонентов, которые установят глобальные технологические ориентиры в сфере коммерческих автомобилей. Именно поэтому мы и в будущем хотим сотрудничать со Scania в сфере разработок, при условии что эта деятельность не затронет соответствующие бренды компаний»,— отмечает Андерс Нильсен, CEO MAN Truck & Bus AG.

MAN и Scania останутся отдельными брендами в соответствии с мультибрендовой стратегией компании Volkswagen. По этому же принципу будут осуществляться продажи и обслуживание.

Этот проект является важным шагом на пути взаимодействия и сотрудничества для альянса автомобильных компаний, который включает в себя MAN, Scania и Volkswagen Commercial Vehicles. Альянс позволяет компаниям оперативно обмениваться своим ноу-хау и максимально использовать эффект синергии от сотрудничества.

Федор Мельников

ПОКУПАЕТСЯ НА ДЕСЯТИЛЕТИЯ. ОКУПАЕТСЯ ЗА ДВА ГОДА.

САМОСВАЛ CAT® 773E

Мы знаем, что, инвестируя значительные средства в строительную технику, вы ожидаете быстрой отдачи. Благодаря максимальному в отрасли коэффициенту технической готовности внедорожные самосвалы Cat окупаются и начинают работать на вашу прибыль уже через два года.

ВМЕСТЕ МЫ СПРАВИМСЯ.™

МАКСИМАЛЬНЫЙ В ОТРАСЛИ КТГ

НАДЕЖНЫЕ ОХЛАЖДАЕМЫЕ ТОРМОЗА

CAT® FINANCIAL

Лизинг на самосвалы Cat – 5,49% в рублях.

WWW.CAT-STROY.RU

2014 Caterpillar – все права защищены. CAT, CATERPILLAR, их логотипы, ВМЕСТЕ МЫ СПРАВИМСЯ™, «Caterpillar Yellow» и маркировка техники «Power Edge», а также идентификационные данные корпорации и ее продукции, используемые в данной публикации, являются товарными знаками компании Caterpillar Inc. и не могут использоваться без разрешения.
100 N.E. Adams. Peoria IL. 61629.
Cat – Кат. Процент удорожания при финансировании в рублях – 5,49% в год; при финансировании в долларах США – 2,99% при авансовом платеже 30%, сроке лизинга 36 месяцев, страховка включена в лизинговые платежи. Процент удорожания не является процентной ставкой по договору лизинга, а отражает дополнительные затраты лизингополучателя при финансировании приобретения новой техники Cat в лизинг, предоставляемый Caterpillar Financial (Катерпиллар Файнэншл). Указанный процент удорожания достигается при авансовом платеже не менее 30% и сроке лизинга 36 месяцев и при этом не учитывает увеличенную часть первого лизингового платежа и выкупную цену техники в конце срока лизинга (9 000 рублей при лизинге в рублях и 300 долларов при лизинге в долларах США). На территории России и Казахстана услуги лизинга оказывает ООО «Катерпиллар Файнэншл». ОГРН 1027739401800. На территории Украины – ТОВ «Катерпіллар Файненшл Україна». ЕГРПОУ 35431993. Обращайтесь за подробной информацией об условиях финансирования к специалистам «Катерпиллар Файнэншл» или к дилерам официальной техники Cat. Техника на балансе лизингополучателя. Данное предложение действительно только для машин, участвующих в данной акции, до 31 декабря 2014 года. Количество машин ограничено. Уточняйте цены на машины в разных регионах у вашего дилера, территория действия предложения ограничена. Предложение не является офертой или публичной офертой. Указанный процент удорожания не предоставляется на технику, реализуемую по сниженным ценам в рамках специальных маркетинговых программ.

CAT®

РЕКЛАМА