



Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

Авто | Коммерческий транспорт

Среда 28 декабря 2022 №242 (7443 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



18 Что происходит с рынком грузовиков и спецтехники

19 Предприятиям предложили альтернативу лизингу автомобилей

Авторынок недосчитался шести нолей

Российский авторынок в 2022 году пережил едва ли не худший кризис за всю свою историю. Продажи упали почти в два раза, целый ряд производителей покинул страну. В настоящее время он ищет точки опоры в виде китайских компаний, развивающегося параллельного импорта, набирающих скорость российских производственных проектов.

— аналитика —

Миллион новых легковых автомобилей, по предварительным данным, недосчитался автомобильный рынок в уходящем 2022 году. Санкции и бойкот ведущих мировых автомобильных концернов обрушили здесь продажи на беспрецедентные в новейшей истории 60%: если, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в 2021 году в России было продано 1,66 млн автомобилей, то по результатам 2022-го ожидается показатель на уровне 700 тыс. авто. Кардинально сократилось и число присутствующих на российском авторынке марок: если в прошлом году их насчитывалось более 50, то к концу текущего года — только порядка 15 автомобильных брендов.

Санкционная война разделила участников российского автомобильного рынка на три лагеря: первый тип компаний, такие как Renault, Nissan, Toyota, Mercedes-Benz, публично объявил о прекращении своей деятельности в России. Второй тип автопроизводителей затаился: официально они вроде бы присоединились к блокаде РФ и остановили сюда официальные поставки. Но при этом о полном уходе не заявляли и свои производственные мощности временно заморозили. Это в первую очередь относится к корейским брендам (Hyundai, Kia), впрочем, по такому же выжидательному сценарию пока действуют немецкие марки (Volkswagen, BMW), чешская Skoda, французские Peugeot, Citroen, японские Mitsubishi и Subaru.

Ну и третий тип автопроизводителей, вопреки санкционному давлению, не только не прекратил свою деятельность в РФ, но и стремится активно ее наращивать. Прежде всего это, понятно, традиционные российские производители АвтоВАЗ, ГАЗ, УАЗ. Ну и также возрастающую роль в автомобилизации России продолжают играть китайские компании. Хотя и среди представителей компаний из КНР есть те, которые агрессивно занимают освобождающиеся рыноч-



ные ниши, но также имеются компании, которые развивают продажи в России осторожно и с оглядкой.

Российско-китайская дружба

В уходящем году лидирующие позиции в продажах новых автомобилей в России продолжает удерживать АвтоВАЗ: за 11 месяцев 2022 года реализация машин Lada хоть и упала на 49%, однако оставшиеся 164,6 тыс. выпущенных автомобилей позволили ведущему российскому автопроизводителю упрочить свое положение на рынке. По результатам 11 месяцев он занял рекордную для себя долю в 30%. А по итогам ноября она и вовсе составила совсем внушительные 47%.

Развод с альянсом Renault—Nissan, заморозка поставок комплектующих со стороны крупных мировых производителей ав-

токомпонентов стали серьезным вызовом для АвтоВАЗа в текущем году. Производство российского автогиганта неоднократно останавливалось, но в итоге компания сумела наладить на своем конвейере выпуск трех моделей: бюджетной Lada Granta, а также внедорожников Niva Legend и Niva Travel. Эти модели по итогам 11 месяцев занимают первые позиции в рейтинге самых продаваемых машин в уходящем году (Granta в ноябре было продано 13 тыс., Niva — 6,8 тыс.).

Российские бренды в зеркало заднего вида ослепляют фары набирающих скорость китайских машин. Согласно отчету АЕБ, возрастающим потребительским предпочтением сейчас пользуются такие модели из КНР, как Haval Jolion (2,02 тыс. продаж в ноябре), Geely Coolray (1,67 тыс.), Haval F7 (1,29 тыс.), Geely Atlas Pro (1,04). Ожидается, что по ито-

гам текущего года доля китайских марок в России составит порядка 25%. Это внушительный скачок по сравнению с тем, что было еще пару лет назад — например, в первом полугодии 2020 года доля китайских авто в России составляла всего 3%. По итогам прошлого года она поднялась выше уровня 6%. А в текущем году доля автомобилей из КНР, получается, скакнула более чем в четыре раза.

В настоящее время на российском рынке присутствует более десятка китайских автомобильных брендов. Однако более 85% всех продаж китайских машин приходится на три автопроизводителя: это компания Chery, которая вместе со своим премиальным подразделением Exeed и недавно выведенным новым брендом Omoda в текущем году продала порядка 40 тыс. автомобилей. Другая китайская компания, Great Wall, со

своими марками Haval и недавно представленной маркой премиальных внедорожников с воинствующим названием Tank реализует в РФ более 30 тыс. авто. И третий автопроизводитель — Geely — закончит год на российском рынке на уровне 22 тыс. машин.

В России официально присутствуют и другие китайские марки, но их продажи гораздо скромнее: Changan (в 2022 году будет продано в районе 5,5 тыс. машин), FAW (2,3 тыс.), Dongfeng (1,7 тыс.), GAC (0,5 тыс.). Между тем рейтинг автопроизводителей в самом Китае выглядит по-другому. По данным Китайской ассоциации автопроизводителей, по итогам прошлого года самым крупными автопроизводителями КНР являются SAIC Motor (5,3 млн проданных автомобилей), FAW Group (3,5 млн), Dongfeng Motor (3,2 млн).

Коммерческие автомобили затеяли маневры

— аналитика —

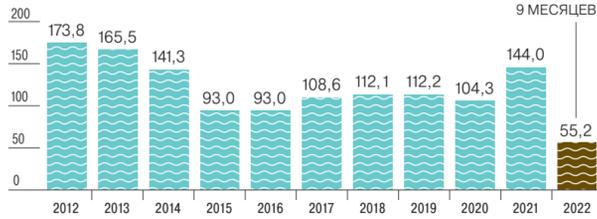
Российский рынок коммерческих авто исторически меньше зависел от поставок зарубежной техники. Поэтому в текущем году санкции ударили по нему не так сильно, как по продажам легковых автомобилей, ушедших западных игроков замещают китайцы и отечественные производители.

В феврале текущего года санкции с особенной силой обрушились на российский рынок грузовиков. Если в отношении легковых авто до сих пор нет однозначного запрета поставок машин на российский рынок, то принятые весной санкционные пакеты Евросоюза отдельной строкой предусматривают полную остановку экспорта в Россию грузовиков и спецтехники, в том числе самосвалов, седельных тягачей, автобетоносмесителей, коммунальных машин для уборки улиц, пожарной техники и прочих видов грузовиков.

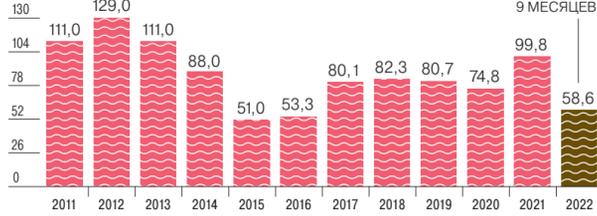
Согласно этой директиве в феврале—апреле остановили производство на всех площадках в России и прекратили импорт новых автомобилей и оригинальных запасных частей почти все ведущие европейские, а также японские и корейские производители грузовых автомобилей: Volvo Trucks, Daimler Truck AG, Scania, MAN Truck & Bus, Mitsubishi Fuso, Isuzu, Hyundai.

Под ожесточенный санкционный огонь попали и ключевые российские предприятия, связанные с выпуском грузовиков. С конца февраля в санкционный список попал лидер рынка КамАЗ, с которым отказались работать поставщики компо-

ПРОДАЖИ ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ (ПОЛНОЙ МАССОЙ МЕНЕЕ 3,5 Т.С. ШТ.) ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ». 9 МЕСЯЦЕВ



ПРОДАЖИ ГРУЗОВИКОВ В РОССИИ (ПОЛНОЙ МАССОЙ СВЫШЕ 3,5 Т.С. ШТ.) ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ». 9 МЕСЯЦЕВ



нентов, прежде всего это двигатели Cummins (США), коробки передач ZF (Германия), топливная аппаратура Bosch (Германия). А Группа ГАЗ была включена в санкционный список Минфина США еще в апреле 2018 года, но до 25 мая 2022 года действовала отсрочка, разрешающая Группе ГАЗ работу с американскими поставщиками и их аффилированными лицами по уже заключенным контрактам. Однако с 25 мая эта отсрочка отменена и ГАЗ потерял доступ к комплектующим, импортируемым из недружественных стран. Также санкции затронули завод «Урал», на белорусский МАЗ они были наложены еще в 2020 году.

Китайцы идут в наступление

Санкции хоть и ощутимо ударили по пользователям грузовых автомобилей в России, однако это воздействие оказалось не столь болезненным, как на рынке легковых машин. До их введения ушедшие с российского рынка зарубежные компании начали активно заменять традиционные российские производители, а также китайские компании.

По данным аналитического агентства «Автостат», за первые три квартала текущего года в России в общей сложности было продано 58,6 тыс.

грузовиков, что на 19% ниже, чем за аналогичный период 2021 года. Лидером остается КамАЗ с показателем 22,8 тыс. машин, его доля в 2022 году увеличилась до 39% (в прошлом году она составляла 35%).

Более существенно увеличили свою долю китайские производители. Вслед за КамАЗом уверенную вторую позицию в общем рейтинге продаж держит китайская марка Shacman, которой за девять месяцев 2022 года удалось продать 6,1 тыс. грузовых автомобилей, что почти в два с половиной раза больше, чем год назад. В результате эта компания получила долю рынка в 10,4%, в то время как год назад она составляла 2,5%.

Третье место в текущем году на российском рынке грузовиков удерживает «Урал» (4,1 тыс. проданных машин, доля 7%). Далее идут ГАЗ (3,9 тыс., доля 6,8%) и белорусский МАЗ (3 тыс., доля 5,2%). Продолжают список самых продаваемых грузовиков года китайские бренды HOWO (2,7 тыс.), FAW (2,2 тыс.), JAC (1,7 тыс.), Sitrak (0,6 тыс.), Hongyang (0,4 тыс.).

Что касается модельного рейтинга, то наибольшим спросом в текущем году пользуются такие грузовики, как КамАЗ 43118 и КамАЗ 65115: за первые девять месяцев текущего года было продано 11,3 тыс. этих машин (доля рынка 19,2%), из китайских автомобилей наибольшим спросом пользуются грузовики Shacman SX3258 и SX3318 (5 тыс.), FAW CA3310 (1,8 тыс.). «Ситуация на российском рынке грузовиков оказалась не настолько критична, как казалось в первое время, — комментирует Илья Молчанов, генеральный директор автодилера «Авто-

СпецЦентр Котляковка». — Производители и потребители с разной скоростью, но тем не менее адаптируются к новым условиям, учитывая опыт прошлых лет. К сожалению, поиск решения вопросов в параллельном импорте не увенчался успехом, более популярными направлениями стали работа с китайскими партнерами и производство российских компаниями более простых моделей техники с двигателями упрощенного экологического стандарта.

В текущем году на российском рынке грузовиков усилился схватка между российскими и китайскими производителями. Российская продукция пока выигрывает более доступной ценой, а также налаженным сервисным обслуживанием. «Если сравнивать отечественные и китайские модели в одном ценовом диапазоне, то преимущество китайских грузовых авто заключается в оснащении их более мощными двигателями, — указывает Ольга Соловьева, генеральный директор Смоленского завода «Комплексные дорожные машины» (производство дорожно-строительной техники). — Тем не менее в ближайшем времени наступление китайской техники на российский рынок продолжится. «Китайские бренды, замещая ушедших из России импортеров, сейчас перешли в наступление в том числе на долю рынка отечественных производителей, — констатирует Илья Молчанов. — Так, к примеру, в сегменте самосвальной техники теперь первое место занимает Китай, где, подвигая КамАЗ, наиболее активно себя проявляет бренд Shacman. Подобная ситуация наблюдается и в сегменте тягачей, которые раньше китайские производители практически не поставляли в Россию, в данном сегменте прогнозируется дальнейший рост доли «китайцев». В частности, сейчас становятся особенно популярны запросы от клиентов по тягачам Sitrak, которые производятся компанией Sinotruk по лицензии MAN».

«Одно из наиболее слабых мест китайских грузовиков — это слож-

авто | коммерческий транспорт

Логистика прокладывает новые маршруты

Уходящий год заставил российский логистический бизнес перестраивать привычные международные маршруты доставки грузов. Вместо ранее доминировавшего северо-западного направления повышается роль транспортных коридоров в сторону юга и востока.

— перевозки —

По данным Росстата, объем перевозок грузов российским транспортом по итогам десяти месяцев 2022 года составил 6,55 млрд тонн, что на 1,1% ниже, чем за аналогичный период прошлого года. Наиболее сложная ситуация в уходящем году складывалась в международных логистических услугах: сразу после введения санкций весной в моменте объемы экспортно-импортных поставок в Россию падали почти вдвое. Но позже ситуация начала выравниваться — участники рынка ожидают, что к концу года сокращение трансграничных грузопотоков будет на уровне 15–20% по сравнению с 2021 годом.

Восстановление цепочек международных поставок происходит за счет поиска новых маршрутов. «Западные санкции кардинально изменили отечественный рынок грузоперевозок. Уход европейских игроков нарушил логистические потоки в Россию. В таких условиях начали развиваться новые направления поставок», — рассказывает Фарид Мадани, генеральный директор группы компаний «Деловые Линии». — Высокоскоростной спрос сохраняется на перевозку контейнеров морским и железнодорожным транспортом, а для экспресс-перевозок используют авиа».

Переориентация на юг

Ранее ключевую роль в международных поставках в Россию играло северо-западное направление. Отсюда транзитные грузы шли не только из Европы, но и со всего мира: большие контейнерозовы следовали из Китая, стран Юго-Восточной Азии, Северной и Южной Америки до крупных европейских глубоководных портов, затем перегружались на фидерные (меньшие по размеру) суда и доставлялись ближе к границам России в порты Балтийского бассейна, откуда автомобильным или железнодорожным транспортом распределялись по территории РФ.

С весны этот канал поставок оказался под санкционным ударом. По данным агентства Infoline, в частности, грузооборот автоперевозок через северо-западное направление упал в среднем на 40%. А в сфере контейнерных перевозок только петербургские порты потеряли 50–70% от своего привычного оборота. В новых условиях международные грузопотоки переключаются на новые маршруты. На южном направлении значимую роль в поставках начинает играть Турция. По данным российской Федеральной таможенной службы,

если в прошлом году товарооборот РФ и Турецкой Республики составлял \$23,3 млрд, то в текущем году он увеличился почти втрое, превысив отметку \$60 млрд.

«Турция стала новым логистическим хабом, который взял на себя функцию транзитного моста между Россией и странами Европы. Согласно данным наших аналитиков, спрос на доставку по этому направлению увеличился в среднем на 30%, — указывает Фарид Мадани. — Адаптируясь под новые условия, мы изменили логистические схемы и выстроили морской маршрут для контейнерных перевозок, запустив собственное расписание по доставке грузов контейнером из Турции в Новороссийск, которое пользуется высоким спросом и отвечает потребностям клиентов в стоимости и сроках доставки».

К другим перспективным южным направлениям сейчас можно отнести маршруты в сторону Ирана и Индии. С этими странами Россию связывает так называемый международный транспортный коридор Север—Юг, о развитии которого представители бизнеса и властей говорят еще с начала 2000-х годов. Сейчас он приобретает особое значение: в прошлом году Евразийский банк развития (ЕАБР) прогнозировал, что к 2030 году грузопоток по этому маршруту увеличится до 14,6 млн тонн. Однако сейчас ЕАБР пересматривает свой прогноз, заявляя, что эти показатели могут увеличиться на 30–50%, до отметки свыше 20 млн тонн.

Существенным сдерживающим фактором развития перевозок на южном направлении является неразвитость инфраструктуры. Так, российские морские порты Азово-Черноморского бассейна сейчас с трудом справляются с возросшим грузооборотом. Ситуацию осложняет и тот факт, что весной под санкции попала крупнейшая российская гавань региона — Новороссийский морской порт. Однако бизнес пытается искать новые перспективные виды транспортировки товаров. Например, в последние месяцы резко возросли объемы перевалки с помощью так называемых Ро-Ро паромов, приспособленных для перевозки грузового автомобильного транспорта. В этом случае товар на турецкой территории загружается в фуры, потом морем идет, например, до российского порта «Кавказ», а затем по автомобильным дорогам доставляется заказчику.

Развитию перевозок автомобильным транспортом в новом году поможет и запланированная реконструкция пропускного пункта «Верх-



ний Ларс» на границе России и Грузии: до конца 2023 года число полос на этом КПП планируется увеличить с нынешних 12 до около 40. Растут в южном направлении и железнодорожные перевозки. В частности, РЖД недавно запустила движение контейнерных поездов, которые идут из Московского региона через территорию Казахстана, Туркмении и Ирана до иранского порта Бендер-Аббас. Развитие железнодорожного сообщения сдерживает неразвитость путей на территории Ирана: по некоторым оценкам, порядка 500 км путей здесь не электрифицировано. Согласно подписанным соглашениям, РЖД в ближайшее время будет принимать участие в развитии иранской железнодорожной инфраструктуры. «Перевозки по транспортному коридору Север—Юг через Азербайджан в Иран, Индию и Объединенные Арабские Эмираты сейчас являются перспективными направлениями», — комментирует Алексей Тузов, независимый эксперт транспортной отрасли. — Для этого в числе прочего нужно развивать паромные маршруты между Астраханью и портами Ирана и Азербайджана. Это позволяет прогнозировать рост грузопотока в южном направлении на 5–7 млн тонн экспортных и 2–7 млн тонн импортных грузов к 2025 году. Потенциал коридора Север—Юг оценивается в 24,7 млн тонн в оп-

Восточный экспресс

Динамично развиваются логистические цепочки и на восточном направлении, прежде всего с Китаем. Согласно официальным данным Таможенного управления КНР, только за десять месяцев текущего года российско-китайский торговый оборот увеличился на 33% по сравнению с тем же периодом прошлого года, до \$154 млрд (за весь прошлый год объем двусторонней торговли РФ и Китая составил \$147 млрд). При этом в результате санкционного давления значимая часть поставки товаров из КНР в уходящем году переориентировалась на доставку через порты Дальнего Востока, а затем по железной дороге по российской территории. Рост грузопотоков по этому направлению также сдерживается нехваткой инфраструктуры. Ограничения портовой инфраструктуры Дальнего Востока, пропускной способности железнодорожных магистралей и сортировочных станций на пути следования грузов из Китая и стран Юго-Восточной Азии влияют на скорость обработки

грузов и, как следствие, скорость доставки до конечного получателя.

Логисты и их клиенты с надеждой смотрят на планы модернизации портов Дальнего Востока и железнодорожных путей — такая работа ведется, в частности, в гаванях Владивостока и Хабаровского края. На новый уровень выходит и доставка из Китая автомобильным транспортом. Это связано с ослаблением карантинных ограничений с китайской стороны. Также заметны подвижки в развитии автодорожной инфраструктуры. Например, летом было запущено движение автомобильного моста длиной 1 км через реку Амур на границе с КНР близ Благовещенка, вместе с которым были также построены подъездные автомобильные дороги.

«Китай — традиционный поставщик pop-food товаров, например посуды, декора и других, также мы привозим из Китая бакалейные товары: рис, лапшу, соусы», — комментирует Олеся Ипатова, директор по цепям поставок торговой сети Metro. — По этим группам товаров мы практически полностью переориентировались на сухопутный транспорт — железнодорожный и большегрузный транспорт, а также на российские порты (Владивосток, Новороссийск), минуя европейские порты. По этому направлению достаточно большое количество перевозчиков, и на данный момент мы не испыты-

ваем сложностей. Данное направление будет развиваться и расти в следующем году, так как для России Китай все больше и больше становится мировым хабом, аккумулирующим товары, не только произведенные в Китае, но и привезенные для дальнейшего экспорта в РФ».

Трудности перевода

В одночасье остановившиеся логистические цепочки весной текущего года привели во многих случаях к непредсказуемости сроков и тарифов доставки. Но сейчас ситуация стабилизируется, хотя стоит признать, что перестройка логистических маршрутов и формирование новых хабов привели к росту цен и сроков. Участники рынка указывают, что, например, срок доставки товаров из Европы по новым маршрутам через Турцию или ОАЭ в среднем увеличился на 14 дней, цена возросла на 30%. Но зато доставка грузов по новым направлениям стала более предсказуемой.

Постепенно удается решать и проблемы финансовых транзакций. Новые направления позволяют уйти от санкционного давления и рисков расчетов в западных валютах.

В наступающем году логистические компании продолжают развитие новых маршрутов и связанных с ними сервисов.

Андрей Ушаков

Коммерческие автомобили затеяли маневры

— аналитика —

С17 Соревнования в легком весе

В сегменте легких коммерческих автомобилей (LCV) ситуация в уходящем году оказалась более сложной. Традиционные лидеры — прежде всего ГАЗ и УАЗ — ранее контролировали здесь порядка половины всего рынка. А, например, американскому бренду Ford принадлежало примерно четверть рынка. Силь-

ные позиции были также у немцев (Volkswagen, Mercedes-Benz), французов (Peugeot, Citroen) и корейцев (Hyundai). Но все они присоединились к санкционному бойкоту, с весны остановив производство и продажи своих машин в РФ.

В результате образовавшегося дефицита рынок легких коммерческих авто в 2022 году пострадал более сильно: по данным «Автостата», за первые девять месяцев текущего года продажи здесь упали на 46%, до 55,2 тыс. Ли-

дером остается российский ГАЗ, который сумел реализовать 27,6 тыс. авто, увеличив долю рынка с прежних 43% до 48%. Второе место занимает УАЗ (8,6 тыс. авто, доля 15%). Из всех игроков самую впечатляющую динамику прироста показывает компания JAC, чей прирост продаж составляет 120%. «В сегменте LCV в текущем году в связи с уходом с российского рынка крупного иностранного поставщика — компании Ford — наблюдалась отрицательная динамика, дефицит в некоторой степени компенсировала набирающая обороты китайская марка JAC», — комментирует Александр Корнев, руководитель отдела по работе с импортерами компании «Газпромбанк Автолизинг».

В модельном рейтинге в текущем году первую позицию с большим отрывом занимает GAZ Gazelle Next, которой принадлежит свыше четверти (28%) рынка. При этом модель имеет трехкратный отрыв от ближайших конкурентов — GAZ 3302 и УАЗ 3909. В целом же девять из десяти самых продаваемых сейчас моделей LCV являются представителями отечественных брендов (четыре из них относятся к Ульяновскому автозаводу, три — к Горьковскому, две — к АвтоВАЗу). «У ГАЗ и УАЗ на российском рынке есть уже давно сформированный сбыт и спрос, поэтому их позиции останутся непоколебимыми», — отмечает Артем Киселев, директор по продажам продуктов подразделения группы компаний «ВТБ Лизинг». — Спрос на технику в этом сегменте традиционно формируют перевозчики, занимающиеся доставкой «последней мили» в крупных городах, а также всевозможные сервисные компании. Из-за ухода из России компаний из недружественных стран в различных сферах экономики сформировались целые ни-



ши, которые сейчас занимают отечественные игроки. Очевидно, что для развития бизнеса им требуется новая техника».

В новом году драйвером развития продаж легких коммерческих автомобилей в России призваны стать новые производственные проекты. В частности, в декабре компания «Соллерс» представила свой новый модельный ряд легких коммерческих автомобилей, которые она будет выпускать в Татарстане после ухода своего прежнего партнера Ford. Речь идет о моделях Sollers «Атлант» и «Арго», серийный выпуск которых уже начался. В основе их конструкции лежат разработки китайской

JAC, но в ближайшее время производитель обещает высокий уровень локализации. По словам директора «Соллерс» Николая Соболева, до конца года компания планирует реализовать 900 новых автомобилей. Прогноз выпуска на ближайшие два-три года составляет 30 тыс. машин (с учетом локализации сварки и окраски к концу первого квартала 2023 года). А в течение пяти лет ежегодный объем производства запланирован на уровне 50 тыс. авто, в перспективе «Соллерс» ставит перед собой цель занять 40% российского рынка LCV.

Интерес участников рынка вызывают и другие производственные проекты, в частности внима-

ние КамАЗа к сегменту среднетоннажных грузовиков. «В текущем году КамАЗ запустил продажи перспективной среднетоннажной модели «Компас». До этого сегмент был представлен японской продукцией Isuzu, Fuso и Hino, российских аналогов как таковых не было, кроме ГАЗа, но эти машины характеризовались меньшей грузоподъемностью», — говорит Ольга Соловьева. — Если модель «Компас» будет хорошо локализована, то она может составить серьезную конкуренцию китайским автомобилям, поскольку у производителей из КНР нет такой широкой сети сервисного обслуживания в РФ».

Алексей Боков

Ведущие марки на российском рынке грузовых автомобилей в 2022 году (полной массой свыше 3,5 т)

Марка	Продажи в 2022 году (январь — сентябрь; шт.)	Изменение по сравнению с аналогичным периодом 2021 г. (%)	Доля рынка
КамАЗ	22897	-11,7	39%
Shacman	6103	238,1	10,40%
«Урал»	4132	15,3	7%
ГАЗ	3967	-43,4	6,80%
МАЗ	3064	-28,8	5,20%
HOWO	2749	141,4	4,70%
FAW	2283	74,9	3,90%
JAC	1762	126,5	3%
Sitrak	656	—	1,10%
Hongyan	413	136,0	0,70%
Всего	58665	-0,2	100%

Источник: «Автостат»

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

Марка	Продажи в 2022 году (январь — сентябрь; шт.)	Изменение по сравнению с аналогичным периодом 2021 г. (%)	Доля рынка
ГАЗ	26732	-39,8	48,40%
УАЗ	8628	-30,6	15,60%
Ford	6446	-55,1	11,70%
Lada	5746	-50,7	10,40%
Peugeot	1715	-63,9	3,10%
Hyundai	1140	-29,1	2,10%
Citroen	999	-61,1	1,80%
Mercedes-Benz	751	-70,8	1,40%
Opel	547	-51,4	1%
JAC	214	120,6	0,40%
Всего	55282	-46,2	100%

Источник: «Автостат»

Парк корпоративного периода

В течение 2022 года российский автомобильный рынок изменился до неузнаваемости. Выбор моделей сузился, а цены выросли. Многие частные потребители приняли решение повременить с плановой заменой автомобиля на новый. Бизнес ждать не может. Коммерческие предприятия ищут выход из положения. И находят его в таких продуктах, как подписка на корпоративный автопарк «Яндекс Драйва». Услуга представляет собой интересную альтернативу лизингу.

— услуги —

В 2022 году многие автопроизводители, чья репутация на рынке складывалась годами, ушли из России или, не делая громких заявлений, впали в спячку в ожидании лучших времен.

Выбор представленных моделей сузился, а цены выросли. По оценкам экспертов, с начала года стоимость новых легковых и легких коммерческих автомобилей поднялась на 20–25%. Оценить реальное «разнообразие» сложнее. Условно, год назад определенная модель европейского производителя была представлена у дилеров в 30 городах страны, и у каждого имелся выбор по цвету, двигателю, трансмиссии и комплектации. А сегодня на всю страну только три машины, и какие есть, из остатков.

Сложнее, чем прежде, решаются вопросы с гарантией. Даже подтвержденные заводские обязательства не всегда получаются исполнить в срок из-за проблем с доставкой запасных частей, а при параллельном импорте гарантия вообще переходит в плоскость отношений с конкретным продавцом.

В такой ситуации многие частные потребители приняли решение переждать. Повременить с заменой автомобиля на новый. В крайнем случае можно сократить число поездок на своей машине: есть общественный транспорт, такси и каршеринг.

Бизнесу пришлось сложнее, чем частным пользователям. Коммерческим предприятиям, как и год назад, нужны современные машины проверенных марок в гарантированном доступе. Транспортные средства, которые будут решать проблемы, а не создавать их.

В последние годы предприятия использовали автотранспорт, оформленный по двум основным схемам: в собственность и в лизинг. С собственностью разобрались: выбор меньше, цены выше, с заводской гарантией все не так гладко, и даже ремонт по каско может затянуться на месяцы.

Лизинговая схема в текущих условиях тоже несколько потеряла свою привлекательность: такой же ограниченный выбор, как и при покупке, что естественно — компания-лизингодатель берет машины «с рынка», и пропорциональный общему росту цен.



Что-то в лизинговой схеме осталось неизменным, но это «что-то» сложно отнести к бонусам: большой минимальный срок контракта (обычно от года), необходимость внесения аванса (до 50%) и длинный список возможных дополнительных расходов: на техническое обслуживание, сезонную смену резины, страхование и лишние, сверх договора, километры на одомере.

На этом фоне вполне предсказуемо выстрелили новые формы создания и пополнения автопарков, в частности подписка на корпоративный автопарк «Яндекс Драйва», которую сервис запустил в 2021 году.

Суть в следующем. У «Яндекс Драйва» имеются автомобили самых востребованных моделей. В наличии как проверенные хиты вроде Volkswagen Polo, Skoda Rapid, Renault Duster, Audi A6 и Mercedes-Benz E200, так и относительно новые игроки — Geely Coolray, Chery Tiggo 7 Pro и Tiggo 4.

Плюс к тому легкий коммерческий транспорт, грузовые, грузопассажирские и пассажирские машины (микробусы), среди которых Ford Transit, Citroen Jumpy, Peugeot Expert, Volkswagen Transporter и Volkswagen Caravelle.

При этом список моделей, доступных по корпоративной подписке, не окончательный: «Яндекс Драйв» готов собрать клиентский автопарк «под ключ». Достаточно обозначить свои бизнес-задачи.

В декабре текущего года число машин, переданных клиентам «Яндекс Драйва» для пополнения их корпоративных парков, достигло 2,8 тыс. единиц.

Схема сотрудничества строится следующим образом. Компания, которой нужно создать или расширить корпоративный автопарк, выбирает автомобили и отправляет заявку в «Яндекс Драйв». После согласования машины закрепляются за заказчиком. Доступ к машинам по подписке — как в каршеринге: вместо ключа — смартфон одобренного пользователя.

Заказчика и его водителей не касаются технические обслуживание автомобилей и возможные проблемы с ремонтом, в том числе гарантийным. Машину, если надо, заберут, как можно быстрее вернут, а если потребуются — обеспечат подмену. То же — с сезонной заменой резины: ее «Яндекс Драйв» берет на себя.

Страховок сразу предусмотрен полный комплект: ОСАГО с расширением, каско, защита жизни и здоровья на 2 млн руб. Вся бухгалтерия — на стороне «Яндекс Драйва». Контроль за парком, расходами и прочим осуществляется заказчиком через личный кабинет. Также через кабинет можно корректировать список допущенных к управлению пользователей. Это «базовые удобства», которые уже включены в сервис корпоративной подписки и выигрышно отличают его от классического лизинга.

По желанию получить кастомизировать услугу, добавив полезные опции: заправку через приложение, доставку машин в нужную точку, расширение вариантов страхования. Нет проблем и с тем, чтобы включить в пакет обслуживания оплату дорожных штрафов, прозвон по платным трассам и нахождение машин из парка на стоянках в городе и аэропортах.

Уже при стандартном подключении к программе заказчик благодаря телематике получает возможность отслеживать свой корпоративный парк в режиме реального времени. Где находится та или иная машина, по какому маршруту она следует, сколько топлива в баке, кто сидит за рулем. Кроме того, все та же телематика, которая десять раз в секунду мониторит состояние автомобилей из парка, делает возможным оценку пользователей — насколько безопасен стиль вождения конкретного человека.

Минимальный срок аренды автомобилей по корпоративной подписке — от одного месяца. Достаточно, чтобы попробовать и оценить удобство нового сервиса. Или для того, чтобы решить какую-то временную транспортную проблему.

Например, одним заказчиком нужно расширить парк курьерских фургонов на горячий предпраздничный сезон, другим требуются седаны премиум-класса на время большого ежегодного слета руководителей из разных регионов, третьи расширяют географию своего бизнеса и тестируют новые маршруты.

По прогнозам, в 2022 году по итогам года продажи новых машин в России сократятся примерно на 60%. Однако бизнес не перестал нуждаться в автомобилях, а значит, активно пробует новые формы владения автопарком. Доказательство тому — рост числа клиентов сервиса подписки на корпоративный автопарк «Яндекс Драйва». С января по декабрь он увеличился более чем десятикратно — с 20 до 240.

Сергей Нестерцев

Авторынок недосчитался шести нолей

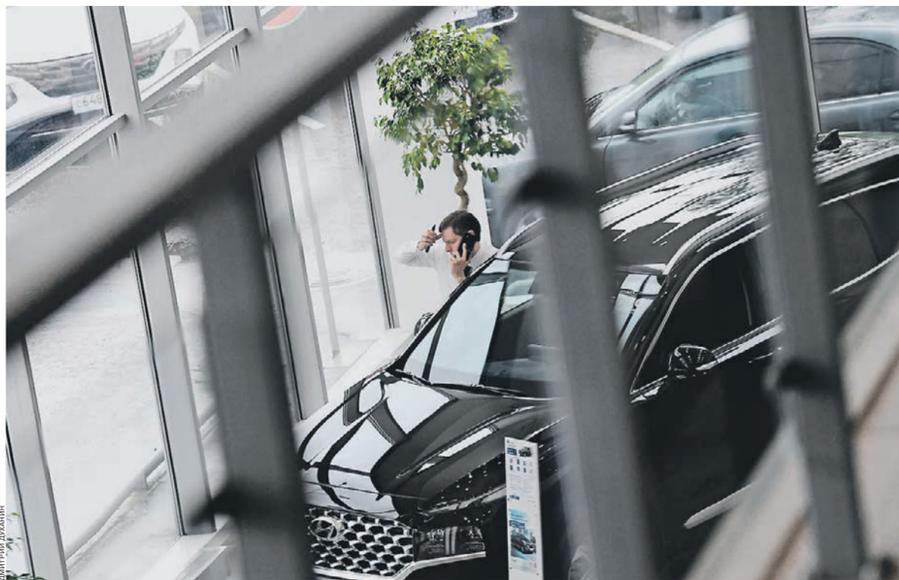
— аналитика —

Далее идут: Changan Automobile (2,3 млн), Guangzhou Automobile Industry Group (GAC — 2,144 млн), BAIC Group (1,723 млн), Geely Holding Group (1,328 млн). Замыкают десятку Great Wall Motors (1,281 млн), Chery Automobile (959 тыс.), BYD (745 тыс.).

Но пока ведущие китайские компании не спешат в Россию. Связано это с тем, что, с одной стороны, российский рынок для международного бизнеса сейчас токсичен, в том числе китайские производители опасаются вторичных американских санкций. Другой важный момент для китайцев — это продолжающееся сотрудничество с ведущими западными автомобильными компаниями, а также производителями компонентов, которое тоже может быть поставлено под удар из-за развития сотрудничества с РФ. Не стоит также забывать, что продажи автомобилей внутри самого Китая и так развиваются бурно и у китайских компаний в приоритете сейчас освободить более знакомый для них внутренний рынок, чем пытаться счастья на рынке РФ, который сейчас особенно плохо предсказуем. А что если в будущем антироссийские санкции начнут ослабевать и европейские, корейские, японские компании начнут возобновлять в РФ деятельность? Получится ли у китайских компаний удержать занятые тут рыночные позиции? Такие вопросы не могут не волновать маркетологов китайского автопрома.

Параллельные прямые

Российский автомобильный рынок в уходящем году можно сравнить с больным, который хоть и находится в тяжелом состоянии, но все же продолжает дышать. Помимо отечественных производственных проектов и работы китайских товарищей дополнительным кислородным баллоном для рынка можно назвать поставки автомобилей по разрешенным весной схемам параллельного импорта. Согласно новым законодательным нормам, теперь поставщик может не спрашивать разреше-



ния автопроизводителя на ввоз автомобильной продукции того или иного бренда. Этой возможностью в последнее время активно пользуются как крупные российские автодилерские предприятия, так и небольшие компании, а также частные лица.

Например, недавно компания «Ключавто» объявила о ввозе в РФ более 4 тыс. «параллельных» автомобилей таких марок, как Toyota, Lexus, Mazda, Suzuki, Mercedes, Porsche, BMW, Land Rover. «Теперь в Россию ввозятся новые модели, ранее не представленные на рын-

ке, но имеющие большой потенциал, например зарекомендовавшие себя за рубежом Mazda CX-4, Toyota Avalon, Mazda Atenza», — рассказывает Юлия Овчинникова, директор по развитию автохолдинга «Ключавто».

По ее словам, поставки параллельным импортом открывают новые большие возможности как перед потребителем, так и перед представителями автомобильного бизнеса. Что же касается гарантийных обязательств, то в случае независимых поставок их на себя может брать автодилер. В частности, тот же «Ключавто» дает двухлетнюю гарантию на ввозимые компанией автомобили.

По параллельным схемам автомобили в уходящем году начали ввозить из самых разных географических точек: из стран ближнего зарубежья (Казахстан, Белоруссия, Армения, Узбекистан), а также из Германии, Южной Кореи, Объединенных Арабских Эмиратов, Китая. Иногда встречаются и экзотические государства — отправители новых машин, такие как Индонезия, Таиланд, Малайзия. По данным аналитического агентства «Автостат», с началом осени поставки в Россию машин по параллельному импорту исчисляются тысячами, и по итогам года такие продажи могут превысить долю в 10% от всего рынка новых авто. А в наступающем году она может увеличиться до 30% и более.

Марка	Модель	Продажи в ноябре 2022 (шт.)
Lada	Granta	13015
Lada	Niva	6898
Haval	Jolion	2021
Geely	Coolray	1678
Haval	F7	1298
Geely	Atlas Pro	1048
Lada	Vesta	1009
UAZ	Patriot	995
Kia	Sportage	781
Geely	Tugella	770

*За исключением данных по продажам компании Chery, которая предоставляет отчеты на ежеквартальной основе. Источник: АЕБ

российским условиям, под вопросом стабильность поставок запчастей. Для поставщика параллельные схемы поставок требуют значимых дополнительных инвестиций — средства для покупки авто за рубежом приходится замораживать на длительный срок, к тому же никто не отменял трудности с логистикой, с зарубежными финансами в уходящем году начали ввозить из самых разных географических точек: из стран ближнего зарубежья (Казахстан, Белоруссия, Армения, Узбекистан), а также из Германии, Южной Кореи, Объединенных Арабских Эмиратов, Китая. Иногда встречаются и экзотические государства — отправители новых машин, такие как Индонезия, Таиланд, Малайзия. По данным аналитического агентства «Автостат», с началом осени поставки в Россию машин по параллельному импорту исчисляются тысячами, и по итогам года такие продажи могут превысить долю в 10% от всего рынка новых авто. А в наступающем году она может увеличиться до 30% и более.

С надеждой на лучшее

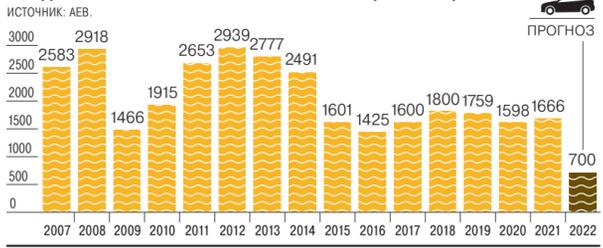
Развитие российского автомобильного рынка в новом, 2023 году связано со многими неопределенностями, в том числе со слабо предсказуемой геополитической обстановкой. Критичные для поставок иностранных автомобилей санкции могут как усилиться, так и ослабнуть с последующим возвращением в РФ иностранных автоконцернов (как это было в Иране). Но в любом случае участники авторынка прогнозируют рост продаж, которые должны увеличиться хотя бы на 10–15%, до уровня более 800–850 тыс. авто.

Помимо роста поставок параллельного импорта и активизации

китайских компаний драйвером роста должны стать анонсированные производственные проекты на территории РФ: прежде всего это АвтоВАЗ, который в новом году обещает поднять производство с 200 тыс. автомобилей до более чем 400 тыс. машин и расширить в новом году свою модельную линейку (весной ожидается запуск модели Vesta, готова к возвращению на конвейере также Lada Largus). Амбициозные планы на будущее предвещает завод «Москвич», запустивший производство в ноябре и планирующий в 2023 году выйти на уровень выпуска в 40 тыс. машин, в том числе электрокаров. Выпуск авто на электрическом ходу развивает и компания «Моторинвест» в Липецкой области, которая заявляет годовой объем выпуска до 15 тыс. электрических моделей под маркой Eolute. «В будущем году в России будут развиваться сегмент автомобилей китайских брендов, рынок электрокаров и поставки моделей по параллельному импорту», — прогнозирует Алексей Стариков, заместитель генерального директора по продажам новых автомобилей автодилера «Авилон». — Сейчас же спрос на автомобильном рынке замедлен — часть клиентов приняла решение повременить с приобретением нового авто. При текущей ситуации ожидается, что традиционных зимних распродаж не будет, так как основным трендом по-прежнему является дефицит моделей, сейчас авторынок сжат».

Георгий Коротаев

ПРОДАЖИ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ (ТЫС. ШТ.)





Газпромбанк Private Banking

Семейный капитал, как семейная реликвия, передается от отца к сыну.
Разумно распорядиться капиталом — долг преемников, а сохранить
благополучие семьи — дело надежного банка.
Банка, проверенного временем.

Газпромбанк Private Banking. Объединяя поколения.

