

Грузовой автотранспорт в России: ключевые тенденции рынка



В. П. Добровольский,
директор по развитию
бизнеса Государственной
транспортной лизинговой
компании

По показателям 2012 г., производство и продажи грузового транспорта в России выросли незначительно. Большинство тенденций в этом сегменте рынка носили кратковременный характер и были связаны с быстрыми изменениями правил игры, обусловленными вступлением России в ВТО и введением утилизационного сбора. По-прежнему остро стоит проблема расширения и модернизации автопарка, а наиболее распространенным их механизмом остается лизинг.

В 2012 г. производство транспортных средств в России выросло на 13 % по сравнению с предыдущим годом. Однако рост оказался неравномерным: на фоне хорошей динамики в таких секторах, как производство легковых автомобилей и автобусов, объем выпуска грузовиков за январь — ноябрь 2012 г. увеличился лишь на 1%: с конвейера сошли 188 тыс. единиц техники.

Наилучшие показатели в 2012 г. у производителей грузовиков иностранных марок. Их доля в выпуске грузовых автомобилей в России выросла на 3 % и составила почти 15 %. По данным «АСМ-Холдинг», «Вольво-Восток» прибавил 26 % (5,6 тыс. штук), «ФУЗО КамАЗ Тракс Рус» и «ОСП ФУЗО КамАЗ Тракс Рус» увеличили производство в 1,7 раза (2 тыс. штук), а «Мерседес-Бенц Тракс

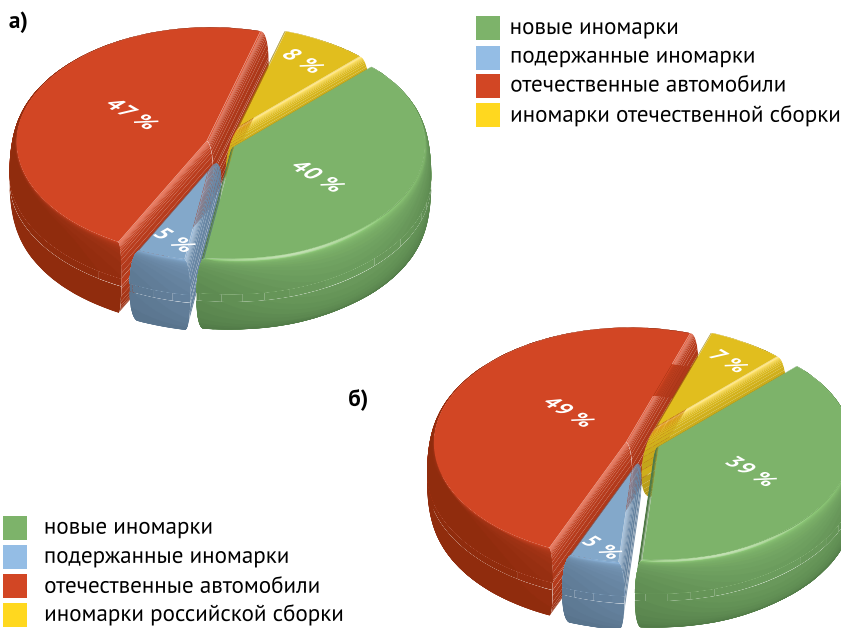
Восток» — в 2 раза (2,2 тыс. штук). «BAU Мотор Корпорейшен» выпустил на 46 % больше грузовиков, чем в 2011 г. (1,8 тыс. штук), «Скания-Питер» прибавил 11% — с его конвейера сошло более 1,1 тыс. единиц техники.

В сегменте отечественных производителей стоит отметить рост производства на КамАЗе, составивший почти 9 %, с конвейера сошло 43,8 тыс. грузовиков. «Бецема» показала рост на 27 % (1,2 тыс. штук), «ПСА ВИС-Авто» прибавил 17 % (3,4 тыс. штук). Падение объемов производства было зафиксировано на АЗ «ГАЗ»: 4,3 % (9,5 тыс. штук). АЗ «Урал» сократил выпуск более чем на 40 %, с его конвейера с января по ноябрь 2012 г. сошли лишь 6 тыс. единиц техники.

Согласно данным Росстата, за 11 месяцев 2012 г. общий грузооборот транспорта составил 4556,9 млрд т-км. Это



ФОТО: СЕРГЕЙ ТЮРИН



Структура российского рынка грузовых автомобилей: а – в 2012 г.; б – в 2011 г.

на 1,7 % больше, чем за аналогичный период прошлого года. Если перевозки железнодорожным транспортом увеличились менее чем на 5 %, воздушным — на 2,8 %, то автомобильный транспорт продемонстрировал наибольший рост грузооборота — 10,4 %.

Продажи

В сегменте продаж грузовиков ситуация несколько иная. Первые два квартала 2012 г. автомобильный рынок России показывал хорошую динамику, однако в III квартале началось замедление роста продаж. Если за период с января по сентябрь рынок вырос по отношению к аналогичному периоду 2011 г. на 15,5 %, то по итогам января — ноября рост продаж составлял только 13 %, за этот период было реализовано 335 тыс. грузовиков. Стоит отметить, что в сравнении с показателями авторынка в докризисном 2008 г. продажи грузовиков остаются самым отстающим сектором (17 %).

Продажи отечественных грузовиков увеличились почти на 8 % и составили 157 тыс. единиц. Рыночная доля этого сегмента продолжает уменьшаться, однако не так значительно, как прогнозировали эксперты рынка.

Структура российского рынка грузовых автомобилей в 2012 и 2011 гг. представлена на рисунке. Нельзя сказать, что показатели двух лет сильно отличаются друг от друга.

До введения утилизационного сбора будущее отечественной техники после

вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) вызывало опасения. Ввозная пошлина на новые грузовики массой 5–20 т снизилась с 25 до 15 %. Для автомобилей свыше 20 т пошлина составила 10 %. Это могло повлечь за собой заметное снижение стоимости импортной техники. Однако в ВТО Россия вступила в конце августа, а уже в сентябре начал взиматься утилизационный сбор. Таможенная статистика показывает, что после 15 %-ного роста импорта грузовиков в августе по отношению к данным июля 2012 г. в сентябре он сократился в 5 раз. Отчасти это, конечно, можно объяснить опережающими закупками техники в августе, так как в октябре продажи автомобилей иностранного производства снова выросли, но не очень значительно.

Утилизационный сбор

Сразу после вхождения России в ВТО отечественные производители техники и потребители их продукции не могли в полной мере осознать, какие изменения грозят рынку. Вступление в силу Постановления Правительства РФ «Об утилизационном сборе в отношении колесных транспортных средств» добавило неясности, что, естественно, не могло не отразиться на продажах техники. Потребители заняли выжидательную позицию. Утилизационный сбор составил от 200 до 450 тыс. руб. и повлек за собой увеличение стоимости в первую очередь иностранных автомобилей.

В теории предполагалось, что вступление России в ВТО серьезно скорректирует цены на технику иностранного производства, что было бы выгодно потребителям, однако на практике утилизационный сбор очень быстро нивелировал снижение таможенных пошлин. Эта протекционистская мера сегодня не устраивает многих зарубежных партнеров, но оспорить ее практически невозможно. Теоретически сбор распространяется не только на иностранную технику и объясняется не столько поддержкой отечественного автопрома, сколько защитой окружающей среды.

Сохранить конкурентные преимущества

Полагаем, к повышению стоимости грузовиков иностранного производства потребители скоро привыкнут, и спрос вновь начнет расти. Для того чтобы сохранить свои лидирующие позиции на внутреннем рынке, отечественным производителям нужно наращивать конкурентные преимущества. К сожалению, российские потребители привыкли, что отечественная техника должна стоить дешево. Поэтому местные производители в основном стараются держать свою продукцию в низком ценовом сегменте.

Сейчас перед отечественным машиностроением стоит важнейшая задача — научиться предлагать качественный продукт за адекватную стоимость.

Путем внедрения новых технологий должна быть уменьшена стоимость владения техникой, что позволит на равных конкурировать с иностранными компаниями.

Также необходимо развивать сервисную составляющую, ценность которой нельзя преуменьшать: отчасти именно из-за нее сегодня отечественная техника удерживает позиции на российском рынке.

Еще одно перспективное и активно развивающееся направление в отечественном автопроме — создание совместных предприятий с иностранными компаниями. Безусловно, этот тренд сохранится.

Модернизация парка

Несмотря на рост продаж грузового транспорта и объемов грузоперевозок, вопрос о необходимости серьезного обновления имеющегося в России автопарка по-прежнему стоит достаточно остро. Около 60 % грузовых автомобилей имеют возраст более 10 лет, такой

же процент соответствует экологическому классу «Евро 0». Государство сейчас предпринимает ряд мер для того, чтобы изменить ситуацию.

В первую очередь эти меры коснутся сегмента продаж автомобилей. Российский потребитель обычно ограничен в средствах, поэтому выбирает автомобиль с хорошими характеристиками, но с относительно низкой стоимостью. Он не будет переплачивать за более высокий экологический класс, если государство не применяет запретительных мер. Так, в прошлом году наибольшим спросом пользовался экологический класс «Евро 3», в 2013 г. — после его запрета — на рынке будет превалировать техника стандарта «Евро 4». Автомобили более высоких экологических классов сейчас по понятным причинам спросом практически не пользуются.

Также в Правительстве РФ решается вопрос о том, как в целом ускорить модернизацию грузовой техники в стране. Обсуждаются варианты выделения средств на льготные лизинговые программы, что вполне можно признать эффективной мерой поддержки.

Лизинг: преимущества и перспективы

Наиболее востребованным механизмом обновления грузового автопарка остается лизинг. Не случайно в 2012 г. этот сегмент рос быстрее рынка финансовой аренды в целом. Согласно рейтингу «Эксперт РА», по итогам 9 месяцев 2012 г. доля грузового транспорта в новом бизнесе лизингодателей составила около 10 %, что на 2 % больше, чем в 2011 г. Объем сегмента за этот период вырос почти на 30 %, лучшую динамику в транспортной отрасли показали только легковые автомобили.

Факторов, способствующих ускоренному развитию рынка лизинга грузовых автомобилей, много. Во-первых, у потребителей грузовой техники недостаточно средств, чтобы пополнять или обновлять основные фонды путем покупки автомобилей. Во-вторых, несмотря на то, что лизинг для России уже далеко не новое явление, финансовая культура предпринимателей с каждым годом растет. Приходит понимание, что использование заемных средств зачастую позволяет бизнесу развиваться гораздо динамичнее, чем при расчете только на собственные средства. Конечно, налоговые льготы сейчас отошли на второй план, но среди преимуществ лизинга

остается страховка по сниженным ставкам, высокая скорость поставки техники, увеличенный срок гарантийного обслуживания и т.д. Лизинговая компания проводит оптовые закупки техники и получает скидки от поставщиков, что, естественно, положительно сказывается на стоимости автомобилей для конечного потребителя. В итоге комплекс услуг обычно более выгоден, чем просто кредит.

Скорее всего, в 2013 г. сохранятся сходные тенденции: рост сегмента грузового транспорта снова опередит рынок лизинга в целом, увеличение которого вряд ли превысит 20 %.

Повышение ставок по кредитам в условиях, когда банковское финансирование занимает 60–75 % в источниках фондирования лизинговых компаний, существенно бьет по марже лизингодателей и доступности их услуг. В такой ситуации наиболее эффективные программы могут предлагать только крупные лизинговые компании при государственных банках или государственные лизинговые компании с собственным капиталом. При этом огромное значение имеют не только объемы сделок, но и способность компаний играть на быстрорастущих рынках, а также наличие диверсифицированного программного портфеля для клиентов (наличие льготных программ, долгосрочных договоров, возможности понижения ставок). Нестабильность мировой экономики обуславливает рост привлекательности больших и устойчивых государственных лизингодателей. Так, если в 2011 г. ГТЛК заключила договоры лизинга грузовой техники на 1,2 млрд руб., то за 2012 г. — почти на 3 млрд руб.

Бизнесу важны стабильность и максимально выгодные условия финансирования. Здесь также в привилегированном положении оказываются крупные игроки, имеющие доступ к «дешевым» деньгам, малодоступным для небольших компаний.

Большинство лизинговых компаний проводит оценку поставщиков, но их подходы заметно разнятся. У отечественных лизингодателей самый распространенный критерий оценки — сможет ли компания поставить оборудование, не использует ли она мошеннические схемы. Кроме того, оценивается способность поставщика обеспечить сервисное обслуживание покупаемой техники. Здесь также явное преимущество у пятерки лидеров, поскольку только

крупным компаниям хватает ресурсов полноценно работать по всем направлениям. Так, ГТЛК сотрудничает напрямую с производителями техники или с официальными дилерами, которые сертифицированы и в соответствии с дилерским соглашением обязаны проводить ремонтные работы.

Тем не менее именно в сегменте грузовой техники мелкие игроки рынка вряд ли будут серьезно потеснены крупными лизингодателями. Конечно, компании, закупающие технику в большом объеме, в первую очередь обращаются к крупнейшим лизингодателям. Но когда небольшой логистической компании нужно приобрести 1–3 грузовика, ей проще прийти к мелкому игроку. Это отдельный рынок, в котором и небольшая лизинговая компания имеет ряд преимуществ: например, она более гибкая, быстрее оформляет сделки и т.д. Таким образом, именно в этом сегменте вряд ли можно ожидать существенного передела рынка.

Сегодня вполне можно говорить об успешном развитии рынка лизинга грузового транспорта в России. Отечественные лизингодатели в состоянии предложить большинство услуг, необходимых их клиентам. Единственное слабое место отечественного лизинга — практически полное отсутствие краткосрочных программ.

Разговоры о необходимости операционного лизинга и краткосрочной аренды идут давно, но, пожалуй, только сейчас бизнес приходит к пониманию необходимости таких инструментов. Допустим, мы берем грузовик стоимостью 3 млн руб. в лизинг на 3 года. Его общая стоимость для потребителя при этом составит почти 4 млн руб. Если клиенту нужен этот автомобиль на год, он может его взять в оперативный лизинг на этот период за, предположим, 2 млн руб. С одной стороны, выходит дороже, но с другой — клиент, не взяв на себя обязательств на большую сумму, получает технику на необходимое ему время.

Предприниматели в России придут к осознанию сути своего основного бизнеса и того факта, что владение техникой далеко не всегда является приоритетной задачей. Поэтому, скорее всего, в течение ближайших 3 лет оперативный лизинг и краткосрочная аренда наконец начнут развиваться в России. Пока же этот процесс тормозит неразвитый вторичный рынок. ■