

Автомобильный транспорт

РЫНОЧНЫЙ РАСКЛАД | Грузовики не вывезут авторынок-2019

На фоне заметного роста продаж легковушек рынок новых грузовиков и малых коммерческих машин показал по итогам прошлого года весьма **СКРОМНЫЙ РОСТ**. Эксперты прогнозируют дальнейшую **СТАГНАЦИЮ** рынка.



фото: Егор Алев/ТАСС

Продажи грузовиков забуксовали

ИВАН АНАНЬЕВ

По данным аналитического агентства «Автостат», в 2018 году в России было продано 82 289 единиц коммерческой техники, то есть объем рынка по сравнению с 2017-м вырос всего на 2,7%. При этом продажи традиционного лидера — бренда «КамАЗ» — даже немного упали, хотя марка по-прежнему занимает более 30% рынка.

Эксперты считают, что ситуация могла быть и хуже, но рынку помогли процессы импортозамещения и развитие интернет-торговли, а также

ряд инфраструктурных проектов, например проведение чемпионата мира по футболу и строительство Крымского моста. Так, российский рынок строительной техники в прошлом году вырос на 22%.

При этом, по расчетам директора дивизиона «Химки» ГК «Автоспеццентр» Алексея Гопкало, спрос в сегменте легких коммерческих машин (это почти треть рынка) заметно упал, причем отечественные производители в этом секторе сократили объемы продаж сразу на 8%. А вот сег-

мент грузовиков массой свыше 3,5 т показал 20-процентный рост.

Общая динамика продаж коммерческих автомобилей стала отрицательной еще во второй половине 2018 года, отмечает директор по взаимодействию с отраслевыми организациями ГК «Деловые линии» Александр Лашкевич. Важным фактором стал также значительный рост цен на топливо, из-за чего эксплуатанты вынуждены были

Рыночный расклад



фото: Егор Аленев/ТАСС

← 1

поднимать цены на свои услуги. «У компаний возник непростой выбор: закупать технику и поднимать ставки либо эксплуатировать старый парк и держать цены. Только крупные транспортные компании могли позволить себе планомерно заниматься реновацией парков», — отмечает эксперт.

Главным фактором повышения цен на машины и запчасти в прошлом году стали колебания курсов валют. Руководитель технической службы Itella в России Дмитрий Макаревич указывает, что даже на технику российского производства цены за год выросли на 6%, поскольку при ее производстве используются иностранные детали и комплектующие. При этом средняя стоимость одного транспортного средства начальник управления продаж специальной техники «CTRL Лизинг» Иван Бугров оценивает в сумму около 6 млн руб.

НЕУДОВЛЕТВОРЕННЫЙ СПРОС

Колебания курсов валют не позволили в полной мере реализовать спрос, полагает директор по закупкам транспортных услуг компании FM Logistic Эдуард Миронов: «При стоимости седельных тягачей, допустим €79 тыс., волатильность курса добавляла более 250 тыс. руб. на каждую единицу транспорта. С учетом объемов закупок для некоторых партнеров сумма переплаты доходила до 25 млн руб. В итоге многие предпочли сократить программу обновления парка в ожидании стабилизации курса рубля».

В итоге возникший после кризиса отложенный спрос по-прежнему до конца не реализован. Осуществить запланированные закупки смогли только крупные перевозчики,

говорит руководитель проектов финансового консалтинга группы SRG Александр Багрецов: «Восстановление периода в послекризисный период было лишь вопросом времени. Повышение требований к перевозчикам обязало компании обновить свои автопарки, а государственные программы стимулировали этот процесс».

Новые ставки НДС, введенные в начале 2019 года, еще сильнее замедлили рынок, а в феврале продажи даже упали по сравнению с тем же месяцем прошлого года. В феврале объем рынка новых грузовиков в России составил 5,7 тыс. единиц, что на 5,1% меньше, чем за аналогичный период 2018-го. Но очень серьезно этот фактор не повлияет на продажи, утверждает заместитель директора группы компаний AsstrA Олег Гребенко.

«Продажи легковых автомобилей упали в начале текущего года в связи с повышением ставки НДС, однако основные покупатели легковушек — физические лица. Грузовой сегмент работает с юридическими лицами, а это в большей части плательщики НДС, поэтому ситуация здесь получше», — считает эксперт.

ТЯГАЧ ГОСПОДДЕРЖКИ

Продажи могли упасть еще сильнее, считают эксперты, но рынку помогли госпрограммы. Сейчас в России действует ряд целевых программ господдержки «Свое дело», «Русский фермер», «Русский тягач», которые предоставляют субсидии на приобретение грузовых автомобилей отечественного производства и коммерческого транспорта для малого и среднего бизнеса, напоминает Александр Багрецов. А самой эффективной в коммерческом сегменте стала программа льготного лизинга, которая в 2018-м была продлена до 2020 года.

В 2019 году приобрести по госпрограмме можно будет 4,5 тыс. машин, в 2020 году — 4,9 тыс. единиц, напоминает Алексей Гопкало. «При покупке транспортного средства в лизинг клиент вносит авансовый платеж с возможностью дальнейшего выкупа транспорта — государственная поддержка позволяет сделать этот взнос на 10% дешевле. Это выгодно для клиентов, особенно с учетом того, что в лизинг можно приобрести не только отечественный, но и импортный транспорт, выпущенный на территории России», — утверждает эксперт.

Объемы государственной помощи могли быть и больше, говорит Иван Бугров, если бы правительство стимулировало и другие области рынка: «Рынок очень ждал программу по субсидированию дорожно-строительной техники, но Минпромторг решил пока ее приостановить. Высокий риск, что постановление на этот год не будет подписано».

Заметных колебаний объемов продаж в 2019 году эксперты не ожидают. Например, Александр Лашкевич полагает, что продажи будут падать и дальше, а в качестве основных причин называет увеличение НДС, отмену льгот по транспортному налогу, грядущее увеличение стоимости проезда по федеральным трассам, рост числа платных дорог. Кроме того, правительство намерено на 25% сократить программы господдержки, что может замедлить темпы развития транспортной отрасли.

Генеральный директор Hyundai Truck and Bus Rus Kim Ик Донг тоже ожидает стагнацию: «Говоря в целом о рынке,

мы не видим фундаментальных причин для его активного роста в 2019 году. Скорее всего, он останется на уровне прошлого года. Возможно увеличение на 2–3%».

Алексей Гопкало настроен более оптимистично: «Сбыт автомобилей продолжит расти, но с меньшей интенсивностью. Увеличение первичного рынка коммерческого транспорта ожидается в основном за счет Москвы, Санкт-Петербурга и крупных логистических центров России — Новосибирска, Екатеринбурга, Ростова». Эксперт прогнозирует, что уже к 2022 году рынок коммерческих автомобилей вырастет до 133 тыс. машин, а в дальнейшем будет прибавлять примерно по 3% ежегодно.

В любом случае автопарки продолжают менять технику на более экономичную и экологически чистую: в крупных городах скоро появятся экологические зоны, куда будет запрещен въезд «грязному» транспорту, а перевод техники на альтернативные источники энергии прямо предусмотрен правительственной программой развития автопрома на период до 2025 года.

Внимание к газомоторному топливу тоже связано с желанием властей сделать парк машин более чистым, добавляет Эдуард Миронов: «По данным «Автостата», количество тяжелых грузовых автомобилей намерено на 25% сократить программы господдержки, что может замедлить темпы развития транспортной отрасли. Проекты по электрификации и газификации автомобилей с предоставлением преференций их владельцам стали ярким трендом 2018 года».

Лидеры продаж грузовых автомобилей в РФ*

БРЕНД	ПРОДАЖИ, ЕД.	ДИНАМИКА ГОД К ГОДУ, %	
	2018 г.	2017 г.	
«КАМАЗ»	25 725	26 413	-2,6
«ГАЗ»	8352	7796	+7,1
SCANIA	6679	5702	+17,1
VOLVO	6346	5990	+5,9
MAN	5083	4736	+7,3
MERCEDES	4823	5623	-14,2
«МАЗ»	4237	3889	+9,0
ISUZU	3899	3697	+5,5
«УРАЛ»	3237	3267	-0,9
DAF	2798	3658	-23,5

* Продажи новых автомобилей.

Источник: «Автостат»

Тенденции

4 тренда автомобильной отрасли

ТЕХНОЛОГИИ, еще недавно эксклюзивные, становятся не просто серийными, но и массовыми, зато отдельные тюнинг-ателье начинают выпускать автомобили под своими брендами. Эти и другие направления развития АВТОПРОМА выявил прошедший в марте автосалон В ЖЕНЕВЕ.

ИВАН АНАНЬЕВ

Тренд 1

МАССОВЫЕ ЭЛЕКТРОКАРЫ Электрокары марки Tesla перевернули рынок буквально за несколько лет, в течение которых почти все крупные производители разработали собственные электрические модели, пригодные для ежедневного использования. Первыми стали премиальные бренды, но нынешний автосалон показал, что электрокары вот-вот придут и в массовый сегмент.

Например, один из главных бестселлеров европейско-

го рынка — компактный Peugeot 208 нового поколения — построен на модульной платформе CMP, которая помимо традиционных агрегатов предполагает использование электрических двигателей. Новый Peugeot 208 будет предлагаться не только с традиционными турбомоторами, но и в электрическом исполнении: это модель e-208 с силовой установкой мощностью 136 л.с. и запасом хода около 450 км.

А псевдокроссовер Kia Soul третьего поколения в Европе в отличие от России вообще будет доступен исключительно в электрическом исполнении, причем на

выбор предложат сразу две силовые установки: 136-сильную с запасом хода до 277 км и 204-сильную с 452 км пробега. Автомобиль оснащен системой быстрой зарядки, которая способна пополнить батареи до 80% за 42 минуты.

Японская Honda тоже переводит европейский модельный ряд на электротягу. Первой моделью новой линейки станет серийная версия компакта Honda E Prototype с приводом на заднюю ось и запасом хода около 200 км. Серийным совсем скоро станет и Seat el-Born — вариация на тему уже существующего электрокара Volkswagen I.D.

под испанской маркой в своей собственной стилистике. У машины электромотор мощностью 204 л.с. и задний привод, а запас хода составляет 420 км.

Наконец, очередной электрический компакт-кроссовер Skoda под названием Vision iV в этот раз представлял собой не намек на традиционную модель ближайшего будущего, а концепт полноценного электрокара, продажи которого начнутся в 2021 году. Два электромотора суммарной мощностью 306 л.с. обеспечивают привод на переднюю и заднюю оси, запаса батарей хватает на 500 км.

Тренд 2

ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ БРЕНДОВ

Дизайн-студии начали делать собственные автомобили, а компании, которые раньше помогали крупным производителям строить заряженные или особые версии, выделяют в отдельные бренды и суббренды, предлагая условно независимую продукцию. Например, ателье Pininfarina представило электрический гиперкар Battista, который имеет серийный статус и будет продаваться со следующего года по цене \$2–2,5 млн.

→ 4

Один Crafter

Сотни возможностей

ЦЕНА ОТ 2 290 000 руб.*

Максимальная полная масса 5,5 тонн

Объем грузового отделения 18,7 м³

Коммерческие автомобили

Volkswagen Crafter
готов к любым трансформациям

Дополнительные сведения — по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте www.volkswagen.ru

* Цена указана на автомобиль Crafter Kasten 50 L5H3, TDI 80 кВт, с 6-ступенчатой ручной коробкой передач и задним приводом при сдаче старого автомобиля в Trade-in («Трейд-ин»). Количество автомобилей ограничено. Предложение действует до конца апреля 2019 года. Реклама

«АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ» (18+)

Тематическое приложение

«Ежедневной деловой газете РБК» Является неотъемлемой частью

«Ежедневной деловой газеты РБК» № 032 (2987) от 20 марта 2019 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Учредитель • ООО «БизнесПресс»

Издатель • ООО «БизнесПресс»

Директор ИД РБК+ • Ирина Митрофанова

Шеф-редактор печатной версии РБК+ • Юрий Львов

Выпускающий редактор • Андрей Уткин

Руководитель дизайн-департамента • Евгения Дацко

Дизайнер • Дмитрий Иванов

Фотограф • Елена Кондрюрина

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

Тенденции

← 3

С четырьмя электродвигателями суммарной мощностью около 1900 л.с. он станет самым мощным итальянским автомобилем в истории, причем заявленный запас хода достигает 450 км.

А за малоизвестным именем GFG Style Kangaroo скрывается творение знаменитого дизайнера Джорджетто Джуджаро, владельца марки GFG Style. Машина представляет собой микс суперкара и внедорожника, причем тоже с электрическим приводом. Два мотора в сумме развивают 490 л.с., привод — полный, а клиренс меняется от 140 до 260 мм.

Первой серийной моделью, отделившейся от Aston Martin марки Lagonda, в 2021 году станет кроссовер All-Terrain — по сути, электрическая версия модели Aston Martin DBX, которая и сама пока существует только в виде концепта. Предполагается, что будущий All-Terrain станет более технологичной альтернативой роскошным внедорожникам Rolls-Royce Cullinan и Bentley Bentayga.

Точно так же от испанской марки Seat отделился бренд

Сурга, который представил дебютную модель Formentor. Купе-кроссовер, впрочем, не утратил родственных связей, позаимствовал ряд стилистических решений у флагманского Seat Tarraco и получил гибридную установку с отдачей 250 л.с.

А компания Polestar, бывшее придворное ателье Volvo, запускает уже вторую собственную модель. Электрокар Polestar 2, который выйдет на рынок в следующем году, построен на шведской платформе CMA и имеет два электромотора суммарной мощностью 408 л.с., но выпускаться будет в Китае. Автомобиль станет конкурентом Tesla Model 3.

Тренд 3

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ КАРШЕРИНГА

Следуя трендам экономики шеринга, автопроизводители предлагают собственные программы краткосрочной аренды, организуют продажи по подписке, а теперь стали разрабатывать специализированные автомобили для систем городского проката — пока в качестве экспериментов и с весьма необычными

концепциями. Это компактные электромобили с высокой степенью автономности, рассчитанные на одного-двух пассажиров.

Концептуально электрокар Seat Minimo очень напоминает звезду европейского каршеринга Renault Twizy: внешность как у квадроцикла, два кресла, расположенные одно за другим, электрический двигатель небольшой мощности. Запас хода на одной зарядке не превышает у Seat Minimo 100 км, зато он сможет самостоятельно добираться до арендатора и самостоятельно возвращаться к зарядной станции.

Компактный Citroën Ami One Concept исповедует примерно те же принципы и предполагает возможность управления таким транспортным средством без водительских прав. Машинка длиной не более 2,5 м предназначена для молодежного каршеринга. Максимальная скорость Ami One Concept не превышает 45 км/ч, а запас хода составляет около 100 км. Для полной зарядки этого электромобиля потребуется около двух часов, и этот процесс тоже предполагается полностью автоматизировать.

Тренд 4

ЭЛЕКТРОВЭНЫ И ЭЛЕКТРОГРУЗОВИКИ

Электрические технологии потихоньку приходят и в коммерческие сегменты рынка. В Женеве Mercedes-Benz помимо обновленного фургона модели V-Class представил электрический прототип EQV. Внешне EQV выглядит как особое исполнение того же V-Class, но на самом деле это совершенно новый автомобиль, стилизованный под знакомый кузов. Восемьместный минивэн комплектуется электромотором мощностью 201 л.с. на передней оси и батареей, обеспечивающей более 400 км пробега.

Серийный Mercedes-Benz EQV должен стать полноценным конкурентом микроавтобусу Volkswagen ID Buzz, который немцы показали почти два года назад и пока не успели довести до серийного производства. Хотя прототип казался многообещающим: симпатичная внешность в стиле VW Transporter первого поколения, восьмиместный салон и полностью автономный режим движения. Силовая установка — два


электромотора суммарной мощностью 369 л.с., запас хода — около 600 км.


Но если ID Buzz — автомобиль недалекого будущего, то электрический VW e-Transporter нынешнего поколения — это уже настоящее. Правда, сам Volkswagen к машине отношения не имеет, поскольку созданием электрической версии занималось знаменитое тюнинг-ателье ABT Sportsline. Поэтому и выглядит e-Transporter по-спортивному: аэродинамический обвес, 20-дюймовые колеса, заниженная подвеска.

Самое же главное — электромотор мощностью 110 л.с. и не слишком вместительная батарея, с которой фургон может проехать около 200 км. Создатели обещают и более емкий вариант с запасом хода до 400 км. При этом вместимость грузового отсека объемом 6,7 куб. м не изменилась. Следом ABT обещает перевести на электротягу и другие модели Volkswagen, включая «каблук» Caddy.

GAZelle NEXT


от 5 440 Р¹ в месяц






грузо-
подъемность
2,6 т


на **30%**² больше груза




Объем перевозимого груза до 22 м³




Фирменный кредит и лизинг



Гарантия 3 года



Скидка 100 000 Р по трейд-ин или утилизации



Более 300 вариантов спецтехники

azgaz.ru

8-800-700-0-747

Звонок по России бесплатный

1) Указанный размер ежемесячного платежа по кредиту складывается при приобретении автомобиля ГАЗ-A21R23-50 1/ST(N), 5GA, 8KA, A4A стоимостью 1125 тыс. руб. с помощью целевого автокредита по программе «Вну-Васк», предоставляемого АО «Совкомбанк» (Генеральная лицензия Банка России №963) при сроке кредитования 36 мес. и первоначальном взносе 60 % от стоимости автомобиля. Размер последнего, выкупного платежа по кредиту составит 40 % от стоимости автомобиля. Обязательно страхование КАСКО. Решение о выдаче кредита принимается банком-партнером. Не является публичной офертой. Программа действует до 30.06.2019 г. или до исчерпания бюджета на ее проведение. Количество автомобилей ограничено. Подробности в Дилерских центрах «ГАЗ». 2) Больше груза на 30 %. Указанный показатель является расчетным значением, вычисленным на основе показателя полной массы бортового автомобиля Газель NEXT 4,6 тонны по отношению к бортовому автомобилю Газель NEXT 3,5 тонны. Таким образом, рост показателя полной массы автомобиля составил 30%. Не является публичной офертой. Подробности в Дилерских центрах «ГАЗ». РЕКЛАМА. 18+