

Коммерческий транспорт

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



Коммерческие автомобили

Реклама

РЫНОЧНЫЙ РАСКЛАД | Какому грузовому транспорту помогут из бюджета

Остановить **ПАДЕНИЕ ПРОДАЖ** коммерческих автомобилей в России призваны **СТИМУЛИРОВАНИЕ** государством лизинговых программ, компенсация утилизационного сбора, а в долгосрочной перспективе — дальнейшее **РАЗВИТИЕ** дорожной инфраструктуры.

Загрузить господдержку



Фото: Максим Боговид/РИА Новости

ГЕОРГИЙ АЛЕКСЕЕВ

На российском рынке коммерческих автомобилей продажи снова снижаются. Согласно данным аналитического агентства «Автостат», по итогам 2019 года объем рынка новых грузовых автомобилей в России составил 80,7 тыс. единиц, что на 2% меньше, чем в 2018-м. Немногим лучше ситуация на рынке легких коммерческих авто (LCV). По подсчетам «Автостата», в прошлом году объем этого сегмента рынка составил

112,1 тыс. единиц, что совпадает с уровнем 2018 года.

В начале текущего года продажи коммерческих автомобилей несколько оживились. Так, в январе сбыт новых грузовиков в РФ вырос на 18%, LCV — на 7%. Однако в феврале опять начался резкий спад — в частности, продажи LCV по итогам месяца снизились более чем на 8%, до 7,4 тыс. единиц.

По итогам 2020 года рынок коммерческих автомобилей в России ждет снижение

на 4–5%, считает Андрей Попов, директор департамента продаж грузовых автомобилей китайской марки FAW, однако сокращение может быть и более существенным, если в полной мере не заработают очередные программы государственной поддержки.

ПОДДЕРЖАТЬ ЛИЗИНГ
Государство в последнее время довольно активно поддерживает продажи коммерческих автомобилей в России.

Не станет исключением и текущий год: по заявлениям представителей Минпромторга РФ, бюджетная поддержка рынка коммерческих автомобилей будет сконцентрирована на нескольких основных направлениях. Прежде всего это продолжение субсидирования лизинговых программ, на которые, по обещаниям представителей ведомства, в текущем году будет выделено

Рыночный расклад

← 1 примерно столько же средств, что и в прошлые годы, то есть порядка 10 млрд руб. В Минпромтоге предполагают продолжать поддерживать несколько лизинговых программ: «Российский фермер» (для российских сельхозпроизводителей), «Российский тягач» (программа, направленная на стимулирование продаж отечественных тягачей), а также «Свое дело» (программа для субъектов малого и среднего бизнеса).

Согласно обновленным условиям программы, их участники могут получить помощь государства в виде компенсации до 12,5% по лизинговым платежам (но не больше 625 тыс. руб. на один предмет лизинга). «По разным оценкам, от 70 до 80% грузовиков приобретаются в лизинг. Таким образом, государственное субсидирование подобных программ станет существенной поддержкой рынка и в текущем году», — говорит Олег Заглядин, генеральный директор лизинговой компании Carcade.

Объемы государственного субсидирования лизинга на приобретение коммерческих грузовых автомобилей составляют 8–10 млрд руб. в год. Этого хватает на 20–30 тыс. единиц техники, что соответствует 10–15% объема продаж нового рынка, отмечает директор Центра экономического прогнозирования Газпромбанка Кирилл Никода.

СТАВКА НА ЛОКАЛИЗАЦИЮ

Значимым инструментом господдержки продаж коммерческих автомобилей должны стать меры по компенсации утилизационного сбора для тех производителей, которые выпускают машины на территории России. Сбор был введен в 2012 году вместе со вступлением России в ВТО и, по сути, стал завуалированным инструментом защиты внутреннего рынка от импорта.

С начала текущего года этот вид платы был повышен. Однако если для легковых машин повышение стало очень существенным (сразу на 145%), то в секторе грузовиков рост ставки оказался щадящим. Самое значимое (на 67%) повышение затрагивает седельные тягачи грузоподъемностью от 12 до 20 т. Таким образом, сейчас в зависимости от типа и грузоподъемности утилизационный сбор за каждый грузовой автомобиль составляет в среднем 300–450 тыс. руб.

При этом Минпромторг в настоящее время меняет систему

компенсации утилизационного сбора, которая оценивается в балльной системе и со временем будет все больше зависеть от локализации производства. Например, чтобы получить все 100% компенсации, уровень локализации выпускаемого в России грузовика должен набрать 4 тыс. баллов (минимальные требования локального производства по сварке и окраске дают производителю 900 баллов).

Субсидии, связанные с компенсацией утилизационного сбора, являются наиболее значимыми суммами, заявленными в бюджете, сейчас они составляют 250–300 млрд руб. в год, подчеркивает Кирилл Никода. Столь серьезные суммы поддержки производителей в России коммерческих автомобилей явно сказываются на состоянии конкуренции на рынке, где российские автопроизводители, ощущая господдержку, продолжают занимать доминирующие позиции. Так, в сегменте грузовиков первые строчки продаж занимают такие бренды, как «КамАЗ» и «ГАЗ», которым вместе с другой российской маркой («Урал») в общей сложности сейчас принадлежат почти 40% всех продаж.

При этом российские производители грузовиков умудряются двигаться против общего тренда снижения рынка. Например, по данным «Автостата», КамАЗ за последний год нарастил продажи на 7% (до 27,6 тыс. автомобилей), ГАЗ — на 6% (до 8,8 тыс. единиц), «Урал» подрос почти на 5,5% (до 3,1 тыс.).

В свою очередь, иностранные бренды — во многом из-за протекционистских мер властей — оказались в отрицательной зоне. У идущей на третьем месте марки Volvo продажи упали на 11%, до 5,65 тыс. машин. У марки Scania продажи снизились сразу на 16%, до 5,62 тыс. единиц. Антирекордом закончила минувший год японская Isuzu, чьи продажи рухнули на 20%, до 3 тыс. единиц.

В сегменте легкого коммерческого транспорта доминирование российских производителей еще существеннее. Такие марки, как «ГАЗ», «УАЗ» и Lada в сумме удерживают 70% этого сегмента рынка. Изменения динамики продаж при этом не выглядят столь убедительными для российских марок, как по грузовикам.

Так, марка «ГАЗ» по итогам 2019 года сумела прибавить только 3% (до 50,6 тыс. единиц). Примерно на 3% сумела вырасти марка Lada (до



Фото: Максим Боговид/РИА Новости

11 тыс.). «УАЗ» и вовсе упал почти на 4%, до 17,3 тыс. единиц. Зато марка Ford, которая выпускает свои LCV в России в рамках совместного предприятия с Sollers (и, соответственно, получает компенсацию за утилизационный сбор), сумела нарастить продажи на 13%, до 12,9 тыс. единиц. Также набирают ход французские бренды, сумевшие повысить реализацию своих легких коммерческих машин на 15%, до 3,1 тыс. Кроме того, сразу на 28% выросли продажи Hyundai (компания не так давно запустила в Калининграде сборку LCV).

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ РАЗВИТИЕ

Участники рынка надеются, что помимо прямых мер поддержки продаж коммерческих автомобилей от государства в долгосрочной перспективе спрос на машины этого класса в России могут поддержать планы властей по развитию инфраструктуры и запуску строительства новых значимых объектов. В частности, в правительстве активно обсуждается принятие новой «Транспортной стратегии России до 2036 года», согласно которой на развитие автодорог в стране планируется выделить рекордную сумму 11 трлн руб.

Например, в рамках грядущих масштабных строек будет создаваться автодорожный коридор Европа — Западный Китай, который позволит кардинально увеличить грузопотоки с помощью автомобильного транспорта. По мнению Кирилла Никоды, с одной стороны, это одновременно способно повысить спрос на коммерческие автомобили,

обеспечивающие непосредственное строительство таких крупных объектов. С другой стороны, вместе с развитием дорог будет постепенно расти и спрос на коммерческие автомобили, считает он. «Более 11 трлн руб., которые планируется вложить в развитие инфраструктуры, будут стимулировать спрос на перевозки строительных материалов и обновление дорожно-строительной техники, — подчеркивает Кирилл Никода. — В организационном и законодательном отношении такие меры, как, например, введение электронных транспортных накладных, а также сдерживание внутренних цен на топливо в рамках инфляции, будут улучшать конкурентоспособность автомобильного транспорта по сравнению с другими видами логистики».

Производители коммерческого транспорта надеются на новое правительство, которое обещает ускорить реализацию нацпроектов, что, в свою очередь, должно поправить экономику в целом, соглашается Александр Багрецов, руководитель проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG. Он напоминает, что на территории РФ не так давно прошли события мирового значения, вызвавшие строительный бум, — сочинская Олимпиада, ЧМ по футболу, возведение Крымского моста. Продавцы и производители коммерческого транспорта рассчитывают на старт новых похожих проектов, а также на то, что начнет проявляться более ощутимый эффект от уже реализованных программ развития экономики, резюмирует эксперт. ▀

↑ Отечественные производители, ощущая господдержку, продолжают занимать на рынке грузовых автомобилей доминирующие позиции

>70%

грузовиков в РФ приобретает в лизинг. Государственное субсидирование подобных программ оказывает рыночную поддержку

«КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 31 (3198) от 18 марта 2020 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: ООО «Фольксваген Груп Рус»: «Volkswagen Коммерческие автомобили в России». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»

Издатель: ООО «БизнесПресс»

Директор ИД РБК+: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Коммерческий транспорт»: Владимир Новиков

Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко

Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

Фоторедактор: Алена Кондюрина

Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты: Петр Геннадьевич Канаев

Рекламная служба: 8 (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

От первого лица

«В нашей бизнес-модели нет места госсубсидиям»

Почему импортеры коммерческих автомобилей не интересуется поддержкой со стороны государства, РБК+ объяснил руководитель марки «VOLKSWAGEN КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ РОССИЯ» **МИХАИЛ СЕМЕНИХИН**.



Фото: Тимур Иванов для РБК

Ряд производителей легкого коммерческого автотранспорта в России сегодня могут рассчитывать на поддержку государства. Что делать остальным?

На российском рынке легкого коммерческого автомобилей сейчас порядка 80% локально производимых моделей. Они пользуются дотациями, субсидиями и являются выгодоприобретателями госпрограмм, которые либо анонсированы, либо действуют с переменным успехом. Мы относимся к чистым импортерам, которые занимают оставшиеся 20% этого сегмента авторынка. В прошлом году доля рынка нашей марки составила 5,72% на общем рынке легкого коммерческого автомобилей, и она из года в год прирастает. Если брать сегмент только импортируемых автомобилей, здесь наша доля более 30%. Это не предел.

Итоги прошлого года мы расцениваем как успешные. И наши успехи никак не связаны с господдержкой. В своих бизнес-моделях мы исходим из консервативной модели, где дотациям вообще нет места.

Здесь нет ничего секретного. В любом учебнике маркетинга описаны три основные стратегии: низкокачественный продукт по низкой цене, продукт среднего качества — по средней цене, продукт премиального качества — по премиальной цене. Каждый участник рынка выбирает свою стратегию. Мы присутствуем в высоком ценовом сегменте импортируемых автомобилей и выбрали для себя страте-

гию: продукт премиального качества по премиальной цене. И это не просто лозунг. Потребитель знает преимущества наших автомобилей, ценности, уровень сервиса, за которые он платит премиальную цену.

При экономической стагнации даже всегда лояльный потребитель начинает экономить. Тренд затронул компанию?

Есть определенное число клиентов, которым подобное поведение свойственно, а имидж не столь важен. В непростое время они действительно могут делать выбор в пользу конкурентов, отдав предпочтение японским, французским и даже российским маркам. А чтобы чувствовать себя уверенно все ближайшие годы, необходимо позитивное восприятие будущего экономики страны, где используются наши автомобили. Это касается не только корпоративных клиентов, но и физических лиц. В структуре продаж легкого коммерческого автомобилей нашего модельного ряда их доли примерно равны — 50 на 50.

Кто сегодня покупает такие автомобили?

Индивидуальные предприниматели, малый и средний бизнес. Выделю категорию руководителей высшего звена, людей с высокими доходами и большими семьями, которые чувствуют себя уверенно даже в текущих экономических условиях и в основном приобретают автомобили моделей Multivan и California. Их

используют по двойному назначению: в будни как премиальный корпоративный офис на колесах, в выходные — для нужд семьи, выездов на природу, путешествий.

В России пятый год действует экологический стандарт Евро-5. При этом Volkswagen уже поставляет на внутренний рынок автомобили с двигателями Евро-6. Зачем это делается?

Мы добровольно взяли на себя эту инициативу. Со стороны государства я хотел бы только один вид поддержки — льготы для клиентов на экологичные автомобили стандарта Евро-6. Отсутствуют льготы на импорт, пока не принят соответствующий технический регламент. Однако после согласований со штаб-квартирой в Ганновере в августе 2018 года мы получили одобрение на поставки автомобилей с двигателем Евро-6 моделей группы Т6 — это Multivan, Caravelle, California и Transporter. За полтора года их доля выросла с 0 до 20%.

Технология производства экологичных двигателей нового поколения более затратна. Следствие этого — более высокая конечная цена. Однако модели с Евро-6 имеют ряд преимуществ. Во-первых, это пониженный расход топлива, на некоторых моделях он достигает 25% в сравнении с аналогичными по мощности автомобилями Евро-5. Во-вторых, экологический аспект сегодня потребителю действительно важен. Я неоднократно слышал от покупателей Multivan — тех самых руководителей высшего

звена с многодетными семьями, что они готовы переплатить сейчас 150–200 тыс. руб., потому что им не все равно, чем будут дышать их дети.

Российская инфраструктура позволяет использовать автомобили стандарта Евро-6 без ограничений?

Прежде чем вывести эти модели на рынок, мы провели независимое федеральное исследование качества дизтоплива, поскольку подавляющее число машин группы Т6 оснащены дизельными двигателями. В результате пришли к очевидному выводу: качество топлива в вертикально интегрированных крупных сетевых компаниях выше, чем на независимых АЗС. На итогах данного исследования основаны наши официальные рекомендации покупателям. Если клиент их придерживается, обещаем бесперебойную эксплуатацию автомобилей с Евро-6 на протяжении всего гарантийного и постгарантийного периода. По нашей статистике, за полтора года после начала импорта из 2 тыс. автомобилей стандарта Евро-6 не было ни одной поломки, связанной с качеством топлива. И это говорит в пользу правильности нашего решения о выводе на рынок автомобилей этого типа.

Модели с Евро-6 пользуются устойчивым спросом в европейской части страны и на юге России. Это объяснимо — число заправок крупных федеральных операторов здесь существенно выше. В отдаленных регионах, далеко за Уралом, в Сибири, потребители пока предпочитают более консервативный подход, приобретаемая автомобили с Евро-5.

В чем плюсы премиального коммерческого автомобиля?

В многообразии предлагаемых модификаций, которое отсутствует у локальных производителей. Марка «Volkswagen Коммерческие автомобили» имеет самый широкий модельный ряд и богатую палитру возможностей индивидуализации заказа. Это как пошив костюма по индивидуальному мерку. Клиент приходит в салон Volkswagen и может сконфигурировать автомобиль под себя, добавив необходимые опции, начиная с выбора цвета, включая двухцветные сочетания, и заканчивая техническими ассистентами помощи водителю. Потребитель это ценит.

Недостатки высокой цены мы стараемся сглаживать за счет привлекательных для потребителя условий кредитования, лизинга и страхования. К примеру, на весь модельный ряд сегодня действует розничная страховая ставка 2,99% —

я имею в виду полное каско без франшизы. У наших прямых и не прямых конкурентов аналогичные ставки в три-четыре раза выше. Причины — страховщики считают наши автомобили надежными, малоубогаемыми и не требующими значительных затрат в ремонте. Если говорить о кредитовании, то рынок есть рынок, однако здесь при помощи родственного «Фольксваген Банк РУС» мы субсидируем потребителя, который в итоге может рассчитывать на уровень 6,1–7% годовых. Это примерно на треть ниже среднерыночной розничной ставки по автокредиту.

Аналогичная история с лизингом. У нас есть «Volkswagen Лизинг», имеется ряд других лизинговых компаний, в сотрудничестве с которыми мы предлагаем интересные ставки по лизингу для моделей Caddy, Caravelle, Multivan, Transporter, Crafter, что делает эти автомобили более доступными. Для лизингополучателя общая стоимость автомобиля не так важна, как ежемесячный платеж. Поэтому мы всегда смотрим именно на этот показатель, стараясь сделать его для потребителя максимально интересным. Зачастую он составляет всего 10–20 тыс. руб.

Добавлю к этому, что только наша марка поставляет весь модельный ряд с уникальной для рынка легкого коммерческого автомобилей серийной программой «Четыре года уверенности». Это стопроцентный аналог гарантии завода-изготовителя по объему покрытия. Новое поколение Т6.1 — единственный в своем сегменте автомобиль настоящего немецкого производства Made in Germany. Made in Hannover.

Совокупная стоимость владения является конкурентным преимуществом?

В показатель Total Cost Of Ownership помимо цены приобретения включаются все эксплуатационные расходы — стоимость ремонта, кредит, страховые премии, лизинг-платежи, а также стоимость ГСМ. Поскольку практически весь модельный ряд — это дизельные автомобили, уровень потребления топлива на 100 км у нас в среднем на 10–15% ниже, чем у ближайших конкурентов. Еще один аргумент в пользу привлекательной стоимости владения — высокая остаточная стоимость. В среднем через три года интенсивной эксплуатации рыночная цена автомобиля Volkswagen составит примерно 60% цены нового, через пять лет — 45–50%. Разумеется, при должном уходе и регулярном сервисном обслуживании. ■

“ Со стороны государства я хотел бы только один вид поддержки — льготы для клиентов на экологичные автомобили стандарта Евро-6»

Решение

Коммерческие автомобили низких экологических классов вскоре могут попасть под повышенное налогообложение. Это на руку автопроизводителям, но может разорить значительную часть потребителей.

«Зеленый» фургон

ГЕОРГИЙ АЛЕКСЕЕВ

Российские власти намерены сделать грузовые автомобили, не отвечающие современным экологическим требованиям, объектами повышенного налогообложения. Об этом в феврале на совещании по развитию городского электрического пассажирского транспорта заявил замминистра промышленности и торговли РФ Александр Морозов. По его словам, ведомство в ближайшее время планирует направить в Минтранс РФ предложение с 1 января 2021 года поднять базовую ставку транспортного налога на грузовики, отвечающие стандартам Евро-3 и ниже.

В свою очередь, глава комитета Госдумы по транспорту и строительству Евгений Москвичев предлагает и вовсе запретить коммерческий автотранспорт с низким экологическим классом. «Давайте скажем нет через два года автомобилям с экологическим классом Евро-0 и Евро-1, которые работают на коммерческой основе! Давайте мы их в историю сдадим!» — призвал депутат.

АВТОПАРК ИЗ ПРОШЛОГО
Стандарт Евро-1, в том числе для коммерческих автомобилей, был введен в странах Европы, США и Японии еще в 1992 году; спустя три года ему на смену пришел уже Евро-2. Россия примкнула к борьбе за экологичность автотранспорта 14 лет назад. В 2006 году был запрещен ввоз на территорию страны в том числе коммерческих автомобилей, не имеющих сертификат соответствия Евро-2, с 2010 года — без сертификата Евро-4. Четыре года назад в РФ было запрещено выпускать, а также ввозить грузовые автомобили с классом выбросов ниже Евро-5.

Новая идея ограничить (или вовсе запретить) использование грузовиков класса Евро-3 и ниже на первый взгляд выглядит логичным шагом на пути борьбы за экологичность транспорта в стране. Однако проблема в том, что парк грузовых автомобилей в России очень старый и попадающих под запрет машин очень много. По данным «Автостата», средний возраст российских грузовиков составляет около 20 лет, всего их в стране зарегистрировано 3,8 млн единиц. Из них 62,9%,

или 2,36 млн штук, не соответствует даже самым базовым нормам выброса Евро-2. Только 4,4%, или 165,6 тыс. автомобилей, соответствует нормам выброса Евро-5. Нормам Евро-4 соответствует 13,3% автопарка грузовиков, Евро-3 — 10,9%.

Чуть лучше ситуация в секторе легких коммерческих автомобилей (LCV). Здесь ниже норм Евро-2 42,9% всего автопарка, более четверти машин соответствует Евро-4 и выше (см. таблицу). Таким образом, под повышенное налогообложение из-за выбросов уровня Евро-3 и ниже может попасть более 80% всех используемых в России грузовиков и 70% LCV.

«Да, Евро-5 был введен в России 1 января 2016 года, но многие автопроизводители еще год продолжали выпускать машины класса Евро-4 по ранее выданным бумагам, — отмечает Екатерина Григорьева, директор направления «Оценка и финансовый консалтинг» консалтинговой группы компаний SRG. — Таким образом, если запрещать автомобили ниже класса Евро-3 и уж тем более, глядя на Европу, запретить классы ниже Евро-5, то в этом случае будет заблокирована работа почти 100% грузовиков. А именно всех иномарок до 2009 года выпуска и всех отечественных грузовиков до 2017 года выпуска включительно». Очевидно, что предлагаемая экологическая реформа требует более плавного развития, считает эксперт.

УДАР ПО БИЗНЕСУ

По замыслу регулятора, нужно стимулировать пользователей коммерческих автомобилей приобретать новые современные и экологичные машины, однако это может стать непомерной нагрузкой на бизнес. «Сейчас самый дешевый «ГАЗ» стоит от 2 млн руб., «КамАЗ» — 4–7 млн руб., и такие суммы слишком велики для владельцев малого бизнеса. А если старый автомобиль будет запрещен к эксплуатации из-за несоответствия экологического класса, то владельцы не смогут его продать. Цена такой машины будет составлять где-то 9 тыс. руб. за тонну металлолома вместо рыночных 200–800 тыс. руб. за еще рабочую машину», — указывает Екатерина Григорьева. Повышение налога и запрет на эксплуатацию в первую очередь нанесут удар по индивидуальным предпринимателям и небольшим государственным



Фото: ТАСС

ным автохозяйствам, особенно в регионах, добавляет она.

«У многих перевозчиков машина — единственное средство получения дохода, и денег на новую просто нет. Единственное, о чем они думают, — лишь бы ресурса грузовика хватало как можно дольше, поскольку с получаемого дохода нет возможности откладывать деньги на покупку новой машины», — соглашается Дмитрий Себостьян, коммерческий директор транспортной компании «ТранСфера-96». По его словам, если крупные компании смогут выполнять новые экологические требования, то для малого и среднего бизнеса это неподъемный груз. «Крупные транспортные предприятия выигрывают тендеры и получают работу сразу на целый год. Небольшие компании вынуждены перебиваться разовыми и непостоянными грузками, что несет в себе большие риски и, в свою очередь, приводит к демпингу на рынке», — считает эксперт.

За последние пять лет маржинальность связанного с автотранспортом бизнеса сократилась практически на 65%. В таких условиях, говорит Дмитрий Себостьян, брать на себя лизинговые обязательства для малого бизнеса и ИП «подобно игре в рулетку». «Сюда нужно добавить незащищенность от произвола клиентов, передвижных пунктов весового контроля, ДПС, ужесточение использования тахографов, большие проценты по лизингу и нестабильность экономической ситуации, — продолжает коммерческий директор «ТранСферы-96». — В нынешних условиях ограничительные меры приведут только к усугублению и без того тяжелой ситуации для малого бизнеса».

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЗА ЭКОЛОГИЮ

Российские и иностранные автопроизводители приветствуют новые экологические инициативы, хотя и признают, что они станут нагрузкой для

потребителей. «Это хорошее предложение для производителей, но не для покупателей: не все имеют возможность обновить парк техники, — отмечает Андрей Попов, директор департамента продаж грузовых автомобилей компании «ФАВ-Восточная Европа». — Впрочем, новые меры, несомненно, приведут к оживлению рынка и росту продаж грузовиков. При этом со стороны регулятора были бы полезны меры поддержки. Если государство решит стимулировать использование экологического транспорта — например, снизить утилизационный сбор или предоставлять доступные кредиты, то автопарки в России смогут быстро обновляться».

Недавно представители Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), объединяющей ведущих автопроизводителей, публично поддержали планы сделать коммерческий транспорт в стране более экологичным. «Эта проблема становится все более актуальной и в России: несколько крупных российских корпоративных клиентов уже интересовались у нас возможностью приобрести автомобили на альтернативных источниках энергии», — говорит директор по маркетингу и продажам малотоннажных автомобилей Mercedes-Benz Мартин Пфанкхухен.

Mercedes-Benz предлагает несколько путей достижения высоких экологических норм, чтобы клиенты могли получить наиболее современные технологии и последние экологические разработки в одном автомобиле, продолжает Мартин Пфанкхухен. Всему модельному ряду компании в России и мире доступны технологии, позволяющие автомобилям соответствовать экологическому стандарту Евро-6. Они оборудованы рециркуляцией выхлопа (EGR), катализатором окисления и сажевым фильтром, а также избирательной каталитической нейтрализацией, в которой используется присадка AdBlue — водный раствор мочевины.

↑ У многих российских ИП и малых перевозчиков машина — единственное средство получения дохода, которого недостаточно, чтобы откладывать деньги на новый экологичный грузовик

20 лет

составляет, по данным агентства «Автостат», средний возраст грузовика на дорогах РФ. Таких машин в стране около 4 млн единиц

Решение

В перспективе же глобальная инициатива Ambition 2039 концерна Daimler нацелена на последовательную электрификацию всего модельного ряда Mercedes-Benz и достижения углеродной нейтральности. В частности, с прошлого года малотоннажное подразделение концерна предлагает серийный полностью электрический автомобиль eVito, а недавно запустило модель легкого грузовика eSprinter, добавляет Мартин Пфаннкхен.

В ОЖИДАНИИ СУБСИДИЙ

Участники рынка согласны, что с вредными выбросами от неэкологичного автотранспорта надо что-то делать. Но, по мнению Романа Адонина, руководителя проекта по управлению транспортом «Леруа Мерлен Восток», существенно улучшить экологическое состояние российского грузового автопарка мог бы не только «кнут» в виде нового налогового бремени, но и «пряник», стимулирующий развитие в первую очередь более экологичного газового транспорта, который имеет большие перспективы в России, но пока страдает от несовершенной инфраструктуры.

Для улучшения экологической обстановки в стране подходящим решением могут стать газовые автомобили (на КПП или СПГ) в разрезе тяжелых

коммерческих автомобилей и электрические — в разрезе легких коммерческих автомобилей, используемые в основном в городской доставке, считает Эдуард Миронов, директор по закупкам транспортных услуг компании FM Logistic. По его мнению, развитие газомоторной техники в России сталкивается с рядом сложностей. Речь о высокой стоимости первоначальных инвестиций, низком уровне развития инфраструктуры (в основном это недостаточное число автомобильных газонаполнительных компрессорных станций), небольшом пробеге грузовых автомобилей в стандартной комплектации на компримированном природном газе, а также отсутствии сертифицированных заводских тягачей на сжиженном природном газе. Улучшению экологической ситуации будут больше способствовать не столько ограничительные меры, сколько меры поддержки, которые будут связаны с субсидиями бизнесу, который использует экологичный тип транспорта, добавляет Эдуард Миронов.

Госсубсидии для приобретения новых автомобилей с ДВС или экологичной газомоторной техники могут стать эффективным инструментом решения проблемы вредных выхлопов грузового автотранспорта, согласен Олег Гребенко,

Структура парка коммерческих автомобилей в РФ по нормам токсичности

Норма	Грузовые автомобили		Легкие коммерческие автомобили	
	Доля, %	Кол-во, тыс. ед.	Доля, %	Кол-во, тыс. ед.
Ниже Евро-2	62,9	2363	42,9	1760
Евро-2	8,5	320	15,9	652
Евро-3	10,9	408	15,3	629
Евро-4	13,3	500	22,8	937
Евро-5 и выше	4,4	165	3,1	127

Источник: «Автостат»

заместитель директора операционного управления по спецтранспорту группы компаний Asstra: «В решении данного вопроса может быть полезен опыт развитых стран, где уже отлажено экономическое стимулирование приобретения нового экологичного транспорта».

В некоторых европейских странах при покупке, например, легкого коммерческого автомобиля на газовом или электрическом ходу государство может компенсировать до 20% его стоимости, не считая льгот по налогообложению. Также в развитых странах сам бизнес стремится защищать природу. «Проблема экологичности гру-

зового транспорта в России недооценена. Автотранспорт действительно наносит серьезный ущерб экологии», — говорит руководитель отдела логистики компании «Профхолод» Сергей Потапов. По его мнению, при этом нужны не только ограничительные меры, но и социально значимые цели. Западная бизнес-практика уже не раз доказала, что от их реализации бизнес может выиграть, резюмирует эксперт. ▀

9

тыс. руб.

за тонну металлолома — цена, по которой владелец старого грузовика сможет продать неэкологичное транспортное средство

Новый Multivan 6.1

Образец для подражания.
Новая версия



Парковочный автопилот



Цифровой дисплей нового поколения



Электронная система управления настройками профиля движения



4 ГОДА УВЕРЕННОСТИ¹
СДЕЛАНО В ГЕРМАНИИ

КАСКО **2,99%**²

¹ На автомобили с датой производства после 1 января 2020 года добавляются третий и четвертый годы послегарантийной поддержки (100%-ный аналог гарантии изготовителя по объему покрытия), которая предоставляется импортёром (ООО «Фольксваген Груп Рус») на условиях, указанных на сайте www.vw-commercial.ru и в иных информационных материалах. Эта федеральная программа от марки Volkswagen Коммерческие автомобили охватывает всю дилерскую сеть на территории России и Республики Казахстан.

² Страхование КАСКО осуществляет СПАО «Ингосстрах» (лицензия Банка России СИ № 0928 от 23.09.2015) в соответствии с Правилами страховщика, размещёнными на сайте www.ingos.ru. Условия программы могут быть изменены в одностороннем порядке страховой компанией. Оформление договора осуществляется на бумажном носителе, заключение в электронном виде не допускается. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ).

Подробности акции уточняйте по телефону горячей линии 8-800-333-44-41 и в салонах официальных дилеров Volkswagen.

Тенденции

Троллейбус на обочине

Москва отказывается от троллейбуса, меняя его на электробусы или обычные автобусы. Урбанисты бьют тревогу, власти города говорят о выгодах электробусов, а профильные специалисты утверждают, что делать выводы пока слишком рано.

ИВАН АНАНЬЕВ

Первая троллейбусная линия в Москве была запущена в ноябре 1933 года, и сегодня столичная сеть является одной из старейших в мире. В период своего расцвета в середине 1990-х общая протяженность линий превышала 1000 км, а в год троллейбусы перевозили более 1,5 млн москвичей. Троллейбус всегда считался очень технологичным и экологически чистым видом транспорта, но в нынешних реалиях оказался властям неудобным и затратным.

Отказ от троллейбуса пошел по мягкому сценарию с постепенным переводом маршрутов на другие виды подвижного состава. Многие троллейбусы исчезли в ходе реконструкции городских улиц, а временно запущенные по ним автобусы продолжают ходить и после окончания работ. Во многих местах провода просто демонтировали, мотивируя это в том числе эстетическими соображениями. К концу 2020 года Москва откажется еще от 36 троллейбусных маршрутов.

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ
Основными причинами отказа от троллейбусов называют большие траты на обновление парка и инфраструктуры, а также общая ненадежность троллейбусной сети, когда из-за одной аварии встает весь маршрут. Автобусы и электробусы являются более маневренными и в среднем ездят быстрее, отмечает заведующая отделом комплексного



Фото: Марина Лысцева/ТАСС

развития транспорта НИИ автомобильного транспорта при Минтрансе России Татьяна Михеева.

«Средняя скорость у троллейбусных маршрутов складывается чуть ниже, чем у автобусных. При эксплуатации троллейбусов бывают сложности, связанные, например, со сбоями напряжения на отдельных участках контактной сети или падением токоприемника, но они вполне решаются за счет использования транспортных средств с запасом автономного хода», — говорит эксперт.

Проблемным местом также являются провода и старые стрелки, добавляет технический директор агрегатора служб техпомощи МЭТР Денис Голосюк: «Контактная сеть загромождает улицы и площади путаницей из про-

водов и подвесных тросов, она чувствительна к обледенению, а при обрывах создает опасность для окружающих. Кроме того, конструкция пересечений и стрелок требует существенного снижения скорости, что замедляет движение».

Еще в 2013 году московские власти подсчитали, что затраты на приобретение и годовую эксплуатацию троллейбусов и автобусов составят соответственно 16,5 млн и 21 млн руб. (за одно транспортное средство). На демонтаж троллейбусной системы и закупку автобусов к началу 2019 года потребовалось бы более 4 млрд руб. Но в 2015 году был представлен первый российский электробус «ЛиАЗ-6274», и власти решили, что этот вариант отлично

↑ Поставки электробусов в столицу начались в 2018 году, и сейчас в транспортной системе Москвы работает 300 таких машин

подойдет для замены троллейбуса.

Поставки электробусов начались в 2018 году, и сейчас в транспортной системе Москвы работает 300 машин. До 2021 года город собирается закупать по 300 электробусов ежегодно, а дальше — по 800 машин в год. Более того, с 2021 года электробусами начнут заменять и дизельные автобусы, а к 2030 году Москва полностью перейдет на электротранспорт. Все это потребует полной замены инфраструктуры.

Главной претензией противников электробусов является их высокая стоимость. Например, цена электробуса «КамАЗ-6282» составляет около 33 млн руб. против 7–15 млн руб. за автобус и 20 млн руб. за троллейбус. Каждая зарядная станция обойдется еще в 13 млн руб., а их в Москве в ближайшие годы поставят около 100 единиц.

ЭКОНОМИЯ БЕЗ ЭКОНОМИИ

Даже в перспективе экономическая выгода от перехода на электробусы кажется сомнительной, говорят эксперты. Первоначальные расчеты властей показывали экономию 10% от перехода на электробусы. Кроме того, отмечает директор департамента коммерческого транспорта ГК «Автоспеццентр» Максим Шишко, их коэффициент технической готовности на 17,5% превышает показатель троллейбусов.

Однако практика эксплуатации электробусов оказалась не столь радужной. В конце 2019 года столичный дептранс обнародовал данные о стоимости одного пассажиро-километра на разных видах транспорта: трамвай — 1,2 руб., автобус — 1,31 руб., электробус — 1,59 руб., троллейбус — 1,67 руб., и это без

МИРОВАЯ ЭЛЕКТРИФИКАЦИЯ

В Европе самый большой парк электробусов находится в Амстердаме, где насчитывается 150 машин с быстрой зарядкой. А раньше всех электробусы запустил Белград, где первые машины появились еще в 2016 году. Лондон и Осло тоже планируют избавиться от дизельных автобусов, Сизгль взял курс на переход к гибридным и электрическим автобусам, Париж к 2025 году собирается сделать весь общественный транспорт электрическим, в Норвегии этот процесс планируют завершить в 2030 году.

Дизельные автобусы Ванкувера должны исчезнуть к 2050 году, а многомиллионные инвестиции город компен-

сирует за счет стоимости топлива. По расчетам городских властей, поездки одного электробуса будут обходиться на \$40 тыс. в год дешевле, чем автобуса, что позволит Ванкуверу к 2050 году сэкономить сотни миллионов долларов.

Пока же первым мегаполисом, полностью перешедшим на электрический транспорт, стал китайский Шэньчжэнь, где работает более 20 тыс. электробусов. Всего в Китае функционирует до полумиллиона таких машин, а к 2025 году, по оценкам BloombergNEF, парк электробусов в стране превысит 600 тыс. единиц. При этом во всем остальном мире через пять лет будет эксплуатиро-

ваться не более 30 тыс. электробусов.

В Китае электробус стоит около 2 млн юаней (\$300 тыс.), что в четыре раза дороже дизельного автобуса. Массовые закупки электробусов в КНР, отмечает Владимир Валдин, пошли с 2015 года и сильно субсидировались государством в рамках борьбы со смогом в городах. Сейчас, говорит эксперт, субсидии стали меньше, и темпы закупок снизились.

Троллейбус испытывает давление по всему миру, говорит Алексей Тузов. От «рогатых» отказались в Австралии, Бельгии, Португалии и Финляндии, а в Австрии, Германии, Испании, Италии, Канаде, Нидерландах,

США, Франции и Японии сохранились лишь единичные троллейбусные системы. «Троллейбус сохранился там, где не имелось возможности заменить его автобусами — в основном из-за сложного рельефа, либо там, где стоимость электроэнергии была низка», — говорит эксперт.

Однако в некоторых странах процесс развернулся в обратную сторону. Так, в новозеландском Веллингтоне в 2014 году хотели убрать троллейбусы по причине устаревания инфраструктуры, но отказались после расчетов независимых экспертов. Выяснилось, что затраты на обновление системы составят \$15 млн против \$34

млн, необходимых на ее демонтаж. В испанской Валенсии от троллейбусов отказались еще в 1976 году, следуя американской моде на моторный транспорт, но сейчас пытаются восстановить сеть.

Власти Ванкувера, переводя автобусы на электротягу, тоже не отказываются от троллейбусов. «Сегодня от троллейбусов выбросов ноль, они работают очень хорошо, все ими довольны. Я думаю, имеет смысл сохранить троллейбусы и обратить наше внимание на замену электробусами автобусов с двигателями внутреннего сгорания», — заявил глава транспортного управления города Кевин Дезмонд. ▀

Тенденции

учета расходов на инфраструктуру.

В обслуживании электробус тоже дороже, говорит Денис Голосюк: «Расходы на техобслуживание и ремонт для автобуса в среднем находятся на уровне 880 тыс. руб. в год, для троллейбуса — 796 тыс. руб., а для электробуса — порядка 2 млн руб. Замена батареи, рассчитанной на семь лет, обходится почти в 10 млн руб.».

Директор направления финансового консалтинга группы SRG Екатерина Григорьева считает, что в первые годы стоимость эксплуатации будет примерно одинаковой, поскольку деньги будут тратиться только на смазку и колесики. А дальше электробус потребует более серьезных вложений: «У электробуса к основным расходникам добавляется жидкостная система охлаждения систем управления, в которой надо менять антифриз. В электробусах установлен дизельный подогреватель, который поддерживает тепло в салоне и требует замены фильтров, горелок и сопел. А на пятый—седьмой год работы электробусу требуется замена аккумуляторных батарей».

КОНФЛИКТ ПОКОЛЕНИЙ
В Москве не до конца решены остаются проблемы

с зарядной инфраструктурой для электробусов, а имеющаяся троллейбусную невозможно использовать, говорит Екатерина Григорьева: «Для электробусов с ультрабыстрой зарядкой ничего от старой инфраструктуры использовать нельзя. Для машин с длительной зарядкой можно использовать существующие тяговые подстанции».

Независимый транспортный эксперт Алексей Тузов добавляет, что даже при наличии инвестиций установить станции быстрой зарядки можно не везде: «В Москве, например, проблематично установить зарядные станции на главных транспортных хабах около станций метро «Китай-город» (11 маршрутов) и «Краснопресненская» (семь маршрутов). Несколько лишних машин создают затор, поэтому даже пятиминутная остановка и зарядка электробуса нежелательны».

Директор по решениям в области общественного транспорта компании Simetra Владимир Валдин добавляет, что Москва выбрала неудачную технологию быстрой зарядки на конечных станциях: «В Европе используют комбинацию циклов: ночная зарядка в парке на запас хода 200–300 км и короткие дозарядки на конечных, и то не каждый круг».

Опыт Санкт-Петербурга, где с мая 2018 года ездят троллейбусы с автономным ходом, в Москве даже не рассматривали, хотя такой вариант оказался вполне рабочим там, где некоторые участки маршрута не были электрифицированы. Именно этот вариант, по мнению Владимира Валдина, позволил бы использовать остатки старой троллейбусной инфраструктуры хотя бы в удаленных от центра районах.

ЧТО ДАЛЬШЕ

Ответ на вопрос о том, почему в Москве электробусы заменяют именно экологичные троллейбусы, а не дизельные автобусы, следует искать не только в износе троллейбусного парка и инфраструктуры. «Массовые закупки автобусов московскими властями проводились в 2013 году, было проведено полное обновление автобусного парка, а вот троллейбусы имели сильный возрастной разброс, поэтому электробусами начали заменять старые троллейбусы», — утверждает президент Русско-Азиатского союза промышленников и предпринимателей Виталий Манкевич.

Татьяна Михеева также добавляет, что троллейбусные маршруты менее загружены и опытная эксплуатация

электробусов на них сулит меньше проблем при поломках. Кроме того, говорит эксперт, для большинства российских городов вопрос экологичности транспорта вообще не является существенным: «Зачастую даже незначительная экономия, которая возникает при эксплуатации автобусов вместо троллейбусов, может стать решающим фактором».

Помимо Москвы электробусы вместо троллейбусов планируется использовать в Тюмени, Кургане, Владикавказе, Благовещенске, Астрахани, Перми. При этом в Волгограде, Уфе, Екатеринбурге, Самаре и Санкт-Петербурге, напротив, будут вкладываться в троллейбусы.

В целом тренд на замену троллейбусов электробусами распространяется по всей России, замечает Виталий Манкевич. Он считает, что троллейбус оставят на длинных маршрутах, где не предусматривается отгон в депо. А в небольших городах электробус будет даже эффективнее московского: «В Самарской, Вологодской, Новокузнецкой областях, Республике Татарстан и Краснодарском крае, где города гораздо меньше Москвы, электробус пройдет большее количество маршрутов». ■

10

млн руб.

стоит замена батареи, используемой в столичных электробусах и рассчитанной на семь лет работы. Эта статья расходов существенно повышает стоимость владения такой техникой

Невозможно отказать

Пакет оригинальных запчастей

Мы заслужили ваше доверие своим отношением к сервису. В благодарность за то, что выбираете нас, мы дарим возможность сэкономить на содержании коммерческого транспорта Volkswagen. Воспользуйтесь выгодными пакетными предложениями и обезопасьте себя от нештатных ситуаций. Надежные автомобили — преимущество вашего бизнеса.

f facebook.com/VolkswagenServiceRussia

vk vk.com/vwservice



Available on the
App Store



GET IT ON
Google play



Коммерческие
автомобили

16+



Есть возможности. Нет препятствий

В условиях конкуренции побеждает тот, кто лучше адаптирован к задачам бизнеса. Mercedes-Benz Sprinter Limited Edition предлагает Вам уникальное сочетание цены и необходимых опций: передний или задний привод, высокая крыша, сиденья повышенной комфортности с подогревом, шумоизоляция, USB-порт. Sprinter Limited Edition создан для наиболее эффективного ведения бизнеса.

2 050 000 руб.*

* Указана рекомендованная розничная цена с НДС на автомобиль Sprinter 311 Panel van A2H2 114hp в исполнении Limited Edition с учетом преимущества по программе Трейд-ин в размере 150 000 рублей, а также с учетом специального преимущества в размере 299 880 рублей, актуальная до 31.03.2020. Количество автомобилей ограничено. Предоставленная информация и изображения носят информационно-справочный характер и не являются офертой или публичной офертой. Для получения актуальной информации обращайтесь к официальным дилерам Mercedes-Benz или по телефону 8-800-200-02-06. Limited Edition – ограниченная серия.

Mercedes-Benz

