

# коммерческий транспорт

## Каждый третий

Рост рынка лизинга всегда является показателем модернизации экономики. Однако следует признать, что в экономике России уровень инвестиций в основной капитал недостаточный как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов. Несмотря на высокую потребность в обновлении основных средств, в настоящее время лизинг занимает в ВВП РФ скромные 2%. Тем не менее в отдельных отраслях лизинговое финансирование является популярным способом обновления основных фондов. Так, через лизинг традиционно совершается более трети сделок.



— лизинг —

В 2014 году к структурному экономическому кризису добавилась также кризис геополитический, что повысило уровень неопределенности российской экономики.

Результатом геополитического кризиса стал дефицит финансирования у российских банков, что выражается в сокращении сроков и росте стоимости кредитов. С февраля ставки в среднем выросли на 2–3 п.п., а сроки кредитования сократились до полутора-двух лет. Как следствие, для компаний существенно осложнилось возможности обновления основных средств, рефинансирования существующих займов и оборотных средств. Для малого и среднего бизнеса в нынешней ситуации практически полностью закрыт доступ к кредитным ресурсам, так как банки неохотно идут на финансирование небольших компаний. Поэтому многие из них обращают все больше внимания на лизинг как более простой и доступный инструмент обновления основных фондов, в первую очередь транспортных средств.

Негативная внешняя среда отрицательно сказывается на объемах продаж новых транспортных средств. Согласно российской практике, обновление автопарка происходит примерно каждые три-четыре года, поэтому многие прогнозировали, что клиенты начнут обновлять парк, приобретенный в 2010–2011 годах. Ограниченность доступа к финансированию, падение курса рубля и нестабильность экономической ситуации в целом заставили многие компании скорректировать свои инвестиционные планы. Так, оптовые продажи грузовиков, включая легкие грузовики, в январе–июле 2014 года упали на 18,6% в годовом исчислении, до 123,9 тыс. ед. Спад продаж зафиксирован во всех сегментах рынка. Отгрузки отечественных грузовых автомобилей сократились на 17,9%, до 57,0 тыс. ед., а их рыночная доля увеличилась с 45,6% до 46,0%. Продажи «российских иномарок» уменьшились на 32,5%, до 10,1 тыс. ед., при уменьшении их рыночной доли с 9,8% до 8,2%. Совокупная доля произведенных в России грузовиков (отечественных и иномарок) уменьшилась с 55,4% до 54,2% рынка. Импортных грузовиков уменьшился на 11,5%, до

55,6 тыс. ед., а его доля выросла с 41,3% до 44,9%. Продажи импортных машин сократились в 4,2 раза, а их доля на рынке уменьшилась с 3,3% до 1,0%.

Можно предположить, что рынок аренды, так называемого оперативного лизинга, грузовых автомобилей также получит стимул для развития, так как горизонты планирования и возможности у компаний сократились и, вероятно, они перейдут к привлечению техники на короткий срок. Дополнительным стимулом развития данного сегмента рынка является большое количество техники, использовавшейся при реализации крупных государственных инфраструктурных проектов.

Несмотря на падение объемов продаж грузовых автомобилей и смещение спроса в сторону аренды, объемы продаж через лизинг пока остаются достаточно стабильными. Это связано с тем, что в период кризиса сокращаются прежде всего покупки за счет собственных средств. Если говорить о тенденциях в части продуктового предложения лизинговых компаний, то прежде всего надо отметить тренд по сокращению сроков финансирования и росту ставок для клиентов. Ведь лизинговые компании сегодня имеют доступ только к кредитам российских банков и вынуждены поднимать цену вслед за ними. Сроки лизинга здесь напрямую зависят от того, насколько умело лизинговая компания управляет ликвидностью и готова брать на себя риски несоответствия срочности активов и пассивов.

Еще одним вызовом для рынка лизинга в 2014–2015 годах станет ухудшение финансового состояния лизингополучателей и рост проблемных активов. В период кризиса рост среднего уровня просроченной задолженности в лизинге вынуждает многие лизинговые компании ужесточать требования к заемщикам. Сейчас уровень просроченной задолженности составляет около 3,5–4% в сегменте небольших сделок с тенденцией к увеличению. Данный фактор в дополнение к уже упомянутому ухудшению финансового состояния клиентов может оказать негативное влияние на развитие рынка лизинга. Можно говорить о том, что лизинг в целом является циклической отраслью, соответственно, после лизингового бума 2011–2012 годов, когда рынок лизинга грузовых автомобилей показывал

рост до 100% в год, приходит время некоторого охлаждения рынка. Этот период для лизинговых компаний является периодом повышенного внимания к качеству клиентов, оптимизации бизнес-процессов и совершенствованию риск-менеджмента.

Ухудшение финансового состояния потенциальных и действующих клиентов приводит к тому, что конкуренция между лизинговыми компаниями за новых клиентов на данном рынке становится все более жесткой. В тяжелой экономической ситуации многие лизинговые компании уделяют повышенное внимание оптимизации расходов, связанных с работой с клиентами, так как уровень отказов в связи с качеством потенциальных клиентов становится выше. Если при работе с крупными корпоративными клиентами изменения не столь значительные, то работа с малым и средним бизнесом претерпела очень существенные изменения. Поле для конкуренции также сместилось: если раньше акцент делался скорее на график лизинговых платежей и условия финансирования, то теперь основная борьба происходит на поле развития современных каналов и технологий продаж с целью обеспечения притока новых обращений клиентов с минимальными затратами.

Можно говорить, что в части каналов коммуникации с клиентами лизинговые компании во многом повторяют путь банков: информационный интернет-сайт и личный кабинет — это сегодня обязательные инструменты в общении с клиентом не только в банке, но и в розничных лизинговых компаниях. Развитие современных каналов коммуникации позволяет лизинговым компаниям лучше доносить до клиентов информацию о собственных преимуществах и возможностях дальнейшего сотрудничества, что увеличивает возможности повторных продаж.

Еще один источник позитивного опыта, применяемого российскими лизинговыми компаниями, — это европейская практика. Развитие информационных технологий, в том числе в виде веб-приложений, позволяет клиентским лизинговым компаниям при банках реализовать систему продаж с использованием филиальной сети банка, осуществляя взаимодействие через информационную систему лизинговой компании. При этом лизинговый продукт

для малого и среднего бизнеса в нынешней ситуации практически полностью закрыт доступ к кредитным ресурсам

органично дополнит линейку банковских продуктов для юридических лиц. Данный вид синергии весьма популярен в Европе.

Альтернативным путем продвижения лизинговых продуктов в сегменте грузовых автомобилей является установление долгосрочного партнерства с поставщиками грузовых автомобилей. Применяется несколько способов данной интеграции — от размещения менеджеров лизинговой компании в офисе поставщика до передачи функционала по «продаже» лизинга менеджерам поставщика.

Безусловно, реализуя ту или иную стратегию, лизинговые компании опираются в первую очередь на высокий уровень автоматизации типовых операций и применения инновационных технологий. Данное направление развивается бурными темпами. Развитие современных средств связи и передачи информации позволяет компаниям существенно оптимизировать свою деятельность и сокращать издержки, а также внедрять инновационные решения для анализа надежности и платежеспособности клиента. Основные требования к современным системам автоматизации — это простота масштабирования и возможность интеграции с другими информационными системами, применяемыми компанией. Кроме того, говоря об информационных технологиях, нельзя не упомянуть распространение электронно-цифровой подписи, с помощью которой компании могут упростить этап подписания договоров.

Наращивание лизинговыми компаниями компетенций в области развития каналов продаж и оптимизации бизнес-процессов должны привести в сегодняшней непростой экономической ситуации к появлению новых лидеров отрасли с инновационными предложениями. Каждая лизинговая компания должна будет ответить на вопрос, за счет чего она может быть успешна в столь конкурентном сегменте рынка, как рынок лизинга грузовых автомобилей.

**Дмитрий Зотов,**  
генеральный директор  
лизинговой компании  
«ТрансФин-М»

## Альтернативная экономия

— экспертное мнение —

**Многие давно занимаются поисками топлива, которое, с одной стороны, было бы эффективнее и дешевле бензина и дизеля, с другой — дружелюбнее к окружающей среде. В связи с этим развитие индустрии АГНКС приобретает все большую популярность. Согласно прогнозам Международного энергетического агентства, в средне- и долгосрочной перспективе ожидается рост мирового потребления природного газа в основном за счет внедрения новых газовых технологий в различных отраслях экономики.**

Правительство РФ предполагает к 2020 году перевести на газомоторное топливо 50% общественного и дорожно-коммунального транспорта в городах-миллионниках. В мае 2013 года было подписано соответствующее постановление. Только некоторые регионы РФ могут похвастаться хорошими результатами в этом направлении. В мире 17 млн автомобилей на газе, в России лишь 86 тыс. Официальных АГНКС, где можно заправить автомобиль компримированным или сжиженным газом, около 250. По результатам 2013 года в России объем потребления КПГ в качестве мобильного топлива составил примерно 400 млн куб м. К 2020 году прогнозируется увеличение потребления КПГ до 10,4 млрд куб. м в год.

Наиболее развитые с точки зрения индустрии ГБО регионы в России: Московская область, Ростовская область, Волгоградская область, Краснодарский край, Свердловская область, Республика Татарстан и Томская область.

Автопроизводители, которые серийно занимаются выпуском автомобилей, работающих на газе, немного. АЗ ГАЗ производит две модели: «ГАЗель бизнес CNG» и «ГАЗель бизнес LPG», имеющие биотопливный двигатель.

Также КПГ заправляют в такую коммерческую технику, как КамАЗ-43118, КамАЗ-43114, КамАЗ-65115, КамАЗ-6520, КамАЗ-6516, КамАЗ-4308. Многие автобусы, производимые предприятиями НефАЗ, ПАЗ, ЛАЗ и КАВЗ, имеют оборудование для эксплуатации этой техники на газе.

HINO стала первой компанией, начавшей массовое производство автобусов с гибридным двигателем, а затем и грузовиков, которые получили положительные отзывы во всем мире. Наибольшей популярностью грузовые автомобили HINO на газе пользуются в Таиланде, Японии, Малайзии, Вьетнаме. Например, в Таиланде объем продаж автомобилей HINO с газовым двигателем в 2013 году составил 3 тыс. единиц.

Если взять условный показатель — автомобили с ГБО, деленные на количество газовых заправок станций, то мы получим следующую картину. В Германии на одну АГНКС приходится 106 единиц техники, а в Италии этот показатель равен 879 единицам, в России удельное значение будет 414 единиц на одну АГНКС (по данным Международной ассоциации по вопросам эксплуатации газобаллонных автомобилей). Но поскольку территория страны огромна, очевидно, что этого крайне мало и, можно сказать, что заправок с газовым оборудованием у нас еще крайне мало.

Для нашей страны хорошим примером в этой области может послужить Германия. В этой стране газовая промышленность создала крупнейшую в Европе сеть АГНКС. Расширение сети шло с опережением числа регистрации новых автомобилей. Сегодня же создана базовая инфраструктура для заправки газобаллонных автомобилей на общественных заправочных станциях нефтяных компаний.

Чтобы внедрить это горючее в массовый сегмент и сделать транспорт, работающий на нем, экономически привлекательным, нужно решить целый комплекс вопросов.

Во-первых, следует ускорить подготовку нормативно-правовой базы, которая на данный момент отсутствует в РФ.

Во-вторых, повысить интерес покупателей к газобаллонным авто — разъяснить преимущества — и льготами мотивировать граждан и госструктуры к их приобретению.

Мы полагаем, что первоначально именно отечественный автопром должен стать флагманом и примером в этом вопросе, должен предложить современную технику простому потребителю. Не должно быть и сложностей с заправкой и ремонтом автомобилей. Соответственно, нужно расширить сеть газовых заправок и спецпунктов техобслуживания. А компаниям, которые работают на этом рынке, нужно оказывать всестороннюю поддержку и снимать административные барьеры.

Особое внимание стоит уделить безопасности данной техники. В связи с этим нужно внедрять самое современное оборудование и самые жесткие стандарты обеспечения безопасности, в том числе регулярное и качественное техобслуживание. Чтобы добиться всего вышесказанного, необходимо преодолеть сдерживающие факторы — отсутствие достаточной инфраструктуры заправок, сервисных центров — и изменить общественное мнение. Мы также предлагаем усовершенствовать программу утилизации старых автомобилей, предложить обмен на газомоторные.

Проблемы, которые замедляют развитие продаж и индустрии газовых автомобилей в России и мире, практически идентичны. Это, во-первых, медленное развитие сети заправок станций КПГ. Простая формула: нет станций — нет машин. Во-вторых, неудобное размещение заправок станций КПГ/СПГ. Необходимо преодолеть сдерживающие факторы: отсутствие достаточной инфраструктуры заправок, сервисных центров и общественное мнение. В мире 17 млн автомобилей на газе, в России лишь 86 тыс. В первой пятёрке развивающихся стран, где таких машин 50%: Пакистан, Иран, Аргентина, Бразилия и Индия — здесь используют газ в качестве замены дорогого топлива. Системная межотраслевая работа по внедрению СПГ-технологий на всех видах транспорта ведется также в США, Китае, Германии.

Мировой парк газового транспорта — 17 млн единиц. Прогноз к 2020 году — увеличение количества газовых автомобилей до 50 млн единиц, так как планируется, что основные лидеры к этому времени уже наладят выпуск широкой линейки газовой техники.

**Юрий Зорин,**  
исполнительный директор  
ООО «Хино Моторс Сэйлс»



ТЕХНОЛОГИИ

Перспективным направлением развития коммерческого транспорта в России является переход его на газовое топливо. Можно с уверенностью сказать, что газ является самой перспективной альтернативой традиционному топливу благодаря своим экономическим и экологическим показателям. Тем более в России — стране, обладающей богатыми запасами углеводородов и с развитой научно-производственной базой. При переводе транспорта на газ решаются три важнейшие проблемы: экономия нефтяного топлива, снижение расходов автоперевозчиков и обеспечение экологической безопасности — уменьшение загрязненности окружающей среды. Поэтому во многих странах развитие газомоторки обеспечивает государство при поддержке крупных нефтегазовых компаний.

На мой взгляд, для наиболее быстрого перехода на газ нужно решить целый комплекс вопросов. Главное — стимулировать транспортные компании использовать такое топливо. Это можно делать с помощью налоговых и других льгот, например разрешать такому транспорту заезжать или парковаться в центре города. Ну и, конечно, нужно развивать инфраструктуру: заправки, модульные станции, центры обслуживания.

**Сергей Федорков,** директор департамента продаж компании «Аркан»

## Позвоните Volvo

— технологии —

**Компания Volvo создала и запустила систему Volvo On Call. Мобильное приложение доступно для автомобилей 2012 и последующих годов выпуска, оборудованных системой Volvo On Call.**

Его пользователи теперь могут посмотреть информацию о температуре на месте парковки, проверить закрытость окон и замков дверей, оставшееся количество топлива и еще многое другое. Для простоты использования в приложении есть ярлычки, которые позволяют получить доступ к приборной панели, контролировать двери и замки или управлять климатической установкой. Приложение оповестит вас, если появится необходимость устранить какую-либо

проблему — например, если перегрелась лампочка или закончилась жидкость в бачке омывателя. Вы забыли, где припарковались? Никаких проблем. Приложение покажет вам местонахождение автомобиля на карте высокого разрешения и проложит путь. Вы также можете «попросить» автомобиль использовать клаксон и помпнуть фары на пять секунд, чтобы вам было проще найти его.

Закрыли вы автомобиль или нет? Нет необходимости возвращаться, чтобы проверить. Приложение позволяет вам дистанционно заблокировать и разблокировать замки. Вы также можете проверить, открыты или закрыты окна и двери.

При помощи приложения у вас в кармане полный журнал учета поездок. Вы можете перевести все данные в формат Excel — это удобная функция для владельцев корпоративных автомобилей.

При помощи приложения Volvo On Call вы можете запрограммировать и запустить независимый обогреватель, где бы вы ни находились. Просто сообщите автомобилю, когда хотите выехать, а обогреватель сделает все остальное. (Обратите внимание на то, что ваш Volvo должен быть оборудован дополнительным независимым обогревателем.)

Представьте себе, что каждый раз вы садитесь в автомобиль с уже комфортной температурой внутри, и не важно — мороз за окном или палящее солнце и высокая влажность. С функцией дистанционного запуска двигателя вы можете запустить двигатель и включить климатическую систему, используя приложение Volvo On Call на вашем смартфоне. Поэтому температура в салоне будет идеальной, когда вы только сели в автомобиль.

**Федор Мельников**