РБК+

Партнер выпуска

CITROËN

РЕКЛАМА

КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК
Понедельник, 9 октября 2017 | №170 (2667)

ГАЗОМОТОРНАЯ ТЕХНИКА: ПОЧЕМУ ДАЛЬНОБОЙЩИКИ НЕ СПЕШАТ ПЕРЕХОДИТЬ НА МЕТАН | **АВТОПАРК:** КАК НОВЫЕ LCV УЧИТЫВАЮТ ОГРАНИЧЕНИЯ, ВВЕДЕННЫЕ В РОССИЙСКИХ ГОРОДАХ | **КАРШЕРИНГ:** ПЕРСПЕКТИВЫ АРЕНДНОЙ МОДЕЛИ НА РЫНКЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ/КОММЕРСАНТЪ

ГОСПОДДЕРЖКА РАЗГОНЯЕТ ГРУЗОВИКИ

ОЖИВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ ОТКРЫВАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ДАВНО НАЗРЕВШЕГО ОБНОВЛЕНИЯ ПАРКА КОММЕРЧЕСКОЙ АВТОТЕХНИКИ. ПОДДЕРЖКУ РАСТУЩЕМУ РЫНКУ ОКАЗЫВАЮТ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ, ВКЛЮЧАЯ ЛЬГОТНЫЙ ЛИЗИНГ. НИНА БЛЕЙМАН

МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЗРЕЛА

Более двух третей перевозок грузов в России приходится на долю автогрузового транспорта, однако большая часть техники морально и физически устарела. По данным аналитического агентства «Автостат», на 01.01.2017 в стране насчитывалось около 8,1 млн единиц коммерческой техники. Почти половина от общего числа приходится на долю легких коммерческих автомобилей (LCV) — 49,3%. Несмотря на то что этот парк самый молодой, 42% автомобилей в нем старше 15 лет. Крупно- и среднетоннажные грузовики (HCV и CV) составляют 45,8% всей коммерческой техники, их изношенность еще выше — 65% автомобилей выпущены до 2002 года (некоторые еще в советский период), средний возраст автомобиля достигает 20 лет, а стандарту Евро-4 соответствуют лишь 13% машин. Оставшиеся 4,9% парка приходятся на автобусы, 45% которых также старше 15 лет. Во всех сегментах лидирует техника отечественного производства; самое высокое проникновение иномарок наблюдается в сегменте LCV — 37%, минимальное — среди грузового транспорта (менее 21%).

Давно назревшая модернизация коммерческого автопарка в последние годы сдерживалась экономическим кризисом, падением цен на нефть и покупательной способности населения, а также снижением товарных потоков из-за рубежа в условиях санкций. Однако наметившееся в 2016 году оживление российской экономики и укрепление курса рубля уже успели благоприятно сказаться на автомобильном рынке, включая сегмент коммерческого транспорта, — после нескольких лет падения он перешел в устойчивый рост.

Продолжение на с. 4

«К НАМ ПОТЯНУЛИСЬ НОВЫЕ КЛИЕНТЫ — ВЛАДЕЛЬЦЫ НЕБОЛЬШИХ МАГАЗИНОВ, МАСТЕРСКИХ, БУЛОЧНЫХ»

СЕРГЕЙ КИРИЛЛОВ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ, КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ И АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ PSA PEUGEOT CITROEN, РАССКАЗАЛ РБК+ О ДРАЙВЕРАХ РОСТА РЫНКА LCV.

— Рынок легких коммерческих автомобилей показывает уверенный рост. Что является основным драйвером?
— Я думаю, что основным фактором, влияющим на рост рынка LCV, стал эффект отложенного спроса. Это хорошо заметно по нашим продажам: те клиенты, которые еще год назад в силу непростой экономической ситуации не решились на обновление или расширение автопарка, в этом году были вынуждены обзавестись новой техникой — машины естественным образом изнашиваются, да и лизинговые контракты истекают. Сейчас же экономика стабилизировалась, и наступило удачное время для замены старых автомобилей.
Есть и новые тренды. Активно начало развиваться мелкое и среднее предпринимательство, к нам потянулись новые клиенты — владельцы небольших магазинов, мастерских, булочных. А ведь это публика довольно требовательная, например, к комфорту, потому как сам хозяин бизнеса может находиться за рулем.
— В каком направлении, на ваш взгляд, будет развиваться рынок?
— По-прежнему будет оказывать значительное влияние сектор государственных закупок, потому что на них приходится существенный объем продаж. По моим оценкам, в прошлом году доля госзакупок составила порядка 40% от всего рынка — это если говорить об иностранных брендах. Плюс рост числа малых и средних компаний, о котором я сказал. Поэтому вывод на рынок наших новых моделей Citroen Jumpy и Peugeot Expert оказался очень своевременным. Эти машины достаточно компактны с точки зрения городских условий эксплуатации, но чрезвычайно просторны внутри. У них низкий расход топлива вкупе с низкой стоимостью владения. Это инновационные и комфортные автомобили.
— При сертификации этих моделей вы учитываете ограничение на въезд в центр Москвы и грузовой каркас в отдельных ее районах?
— Да, конечно. У нас автомобили представлены как минимум в двух вариантах исполнения. Есть модификации, рассчитанные на максимальную грузоподъемность, для тех клиентов, кому важно перевозить тяжелые и объемные грузы. Есть и модели полной массой до 2,5 т, которые могут беспрепятственно передвигаться по всей Москве.
— Какие финансовые инструменты при покупке коммерческого транспорта наиболее эффективны?

ФОТО: АЛЕНА КОНДЮРИНА ДЛЯ РБК

«Я БЫ НЕ СТАЛ УТВЕРЖДАТЬ, ЧТО УСПЕХ ОПРЕДЕЛЯЕТ ТОЛЬКО ЛОКАЛЬНАЯ СБОРКА. НО ЕЕ НАЛИЧИЕ, БЕЗУСЛОВНО, СУЩЕСТВЕННО ВЛИЯЕТ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ»

— Разумеется, самый серьезный инструмент — это лизинг: с его помощью продается около 40% LCV. Государственная поддержка этого направления — очень важный и нужный шаг со стороны правительства. Правда, господдержка распространяется только на автомобили локальной сборки. В настоящее время мы продаем автомобили импортного производства, но тем не менее приобретение автомобиля может быть осуществлено на выгодных условиях в рамках финансовых предложений от лизинговой компании Группы ПСА — ООО «Пежо Ситроен Лизинг», которая начала действовать в этом году. Это касается сотрудничества с любыми лизинговыми компаниями. В этом году начала действовать и наша собственная лизинговая компания PSA Finance, которая предлагает выгодные условия. Кэптивный банк может себе позволить более низкую ставку, чем другие финансовые организации, что дает нам определенное преимущество. Мы уже заключили несколько крупных контрактов, но все еще впереди.
Все указывает на то, что будет расти роль операционного лизинга и различных продуктов, связанных с возможностью — или гарантией — обратного выкупа.
— В каком состоянии сейчас находится вторичный рынок коммерческой техники? Он все такой же дикий, как и раньше?
— На этом рынке сейчас происходят качественные изменения, появляются профессиональные игроки, которые занимаются выкупом и перепродажей комтранса. Об этом можно судить хотя бы по тому, как активно клиенты сдают свою технику в трейд-ин. В прошлом году мы запустили трейд-ин для коммерческих автомобилей, и уже тогда 25% покупателей были готовы воспользоваться этой услугой. В этом году этот показатель вырос до 40–45% в зависимости от модели.
Автомобили по этой схеме попадают к дилерам — то есть выходят на цивилизованный рынок, где продается проверенная техника, с возможностью расширения дилерской гарантии. Уверен, что и в дальнейшем вторичный рынок будет окультуриваться за счет того же операционного лизинга и схем с обратным выкупом.
— Как автопроизводители выстраивают отношения с организациями, которые специализируются на переоборудовании автомобилей?
— Конверсия — очень распространенное явление: коммерческая техника имеет гораздо больше вариантов применения по сравнению с пассажирскими авто. Если клиент хочет не просто грузовой фургон, а транспортное средство для, условно говоря, мобильной сервисной бригады, то есть с дополнительными посадочными местами и уменьшенным пространством для груза, — он должен получить такую машину. Это касается спецтранспорта для инкассации, маршрутки, скорой помощи, ритуального автомобиля — разновидностей великое множество. Переоборудование позволяет существенно сократить производственный процесс, поскольку построить машину, в точности соответствующую пожеланиям заказчика, проще из готового цельнометаллического фургона. Не надо формировать заказ и отправлять его на завод — вместо этого можно взять автомобиль, который уже находится в России, и вылепить из него все что угодно. Да и вообще завод не всегда сможет учесть все, порой весьма специфические, пожелания клиента по доборудованию машины, а специальное ателье с такой задачей справится. Само собой, мы производим сертификацию всех партнеров, отслеживаем их производственный процесс и качество, согласовываем комплектации и цены. Таким образом, мы гарантируем, что подвергшаяся конверсии машина по качеству не уступает заводской продукции.
— Существует точка зрения, что успех на российском рынке во многом определяет наличие или отсутствие локальной сборки. Какова экономическая целесообразность организации собственного производства в России для PSA?
— Я бы не стал утверждать, что успех определяет только локальная сборка. Но ее наличие, безусловно, существенно влияет на результаты деятельности компании. Здесь я вижу два основных момента: во-первых, это уменьшение зависимости от колебаний курсов валют и, как следствие, более стабильное и выгодное ценовое позиционирование, а во-вторых, локализация обеспечивает различные меры поддержки со стороны государства, как то: лизинг, субсидии и возможность поставлять автомобили государственным компаниям в рамках бюджетных закупок, которые, как я уже говорил, могут достигать 40% в структуре продаж.
LCV для российского подразделения PSA — это одно из приоритетных направлений развития, поэтому у нас, конечно же, есть планы по локализации, мы о них объявим немного позже.

«КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью
«Ежедневной деловой газеты РБК» №170(2667) от 9 октября 2017 г.
Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+
Партнер: ООО «ПЕЖО СИТРОЕН РУС».
Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+:
Юрий Львов

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
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

www.volkswagen-commercial.ru

НОВЫЙ Volkswagen Crafter

Работник года

1 INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR 2017

Лучший фургон 2017 года

3 Года уверенности[2]

2.0 TDI — Новое поколение двигателей

Высокопрочный кузов с защитой от коррозии

Уникальный фирменный привод 4MOTION

5.5 — Максимальная полная масса до 5,5 тонн

100%-ная готовность к зиме

Передовые системы помощи водителю

Лучший фургон 2017 года[1] уже в России

У нас была четкая цель — создать автомобиль, который бы работал как никогда раньше. Для любых условий и задач. Практичный, экономичный и инновационный. Результат — новый Crafter, лучший в своем классе[1]. С передовым техническим оснащением и широким рядом электронных ассистентов водителя. Автомобиль, ориентированный на ваши потребности и задачи — как никогда раньше[3].

Коммерческие автомобили

---

[2]Гарантии изготовителя 2 года + 1 год послегарантийной сервисной поддержки на условиях, указанных на сайте volkswagen-commercial.ru [3]Среди автомобилей Volkswagen. Реклама

ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО/КОММЕРСАНТЪ

Начало на с. 1

Повышение активности малого и среднего бизнеса, рост объемов магистральных автоперевозок (по прогнозу Межотраслевого экспертного совета по развитию грузовой автомобильной и дорожной отрасли, в среднесрочной перспективе рост составит 3,5% в год) требуют значительного расширения и обновления парка тяжелого и легкого автотранспорта, активизируя так называемый отложенный спрос. Кроме того, на рынке грузоперевозок отмечается консолидация: в структуре владения легкими коммерческими автомобилями доля частных лиц снизилась с 51% в 2014 году до 36% в 2017-м, число индивидуальных предпринимателей, занятых в оптовой и розничной торговле, за тот же период сократилось на 11%. Этот фактор также влияет на спрос: в отличие от мелких игроков, ориентирующихся на самую дешевую подержанную технику, крупные компании имеют больше возможностей обновлять парк.

Продолжающаяся программа модернизации автобусных парков в регионах наряду с подготовкой к чемпионату мира по футболу 2018 года подстегивает рост и этого сектора — так, с января по май нынешнего года в Москве автобусный рынок вырос на 155,2% (а учитывая объявленную столичными властями программу перехода на электротранспорт, в ближайшие годы рост будет не менее бурным). Наконец, свой вклад вносят государственные программы стимулирования спроса на автомобили, включая льготный лизинг.

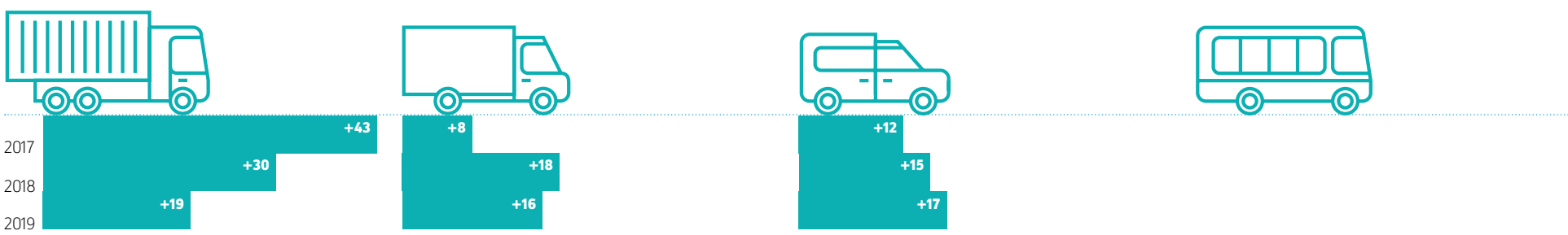
ГОСПОДДЕРЖКА ПО-НОВОМУ

В прошлом году государство потратило на поддержку российского автопрома почти 138 млрд руб. Из них 22,5 млрд были выделены на программу обновления парка транспортных средств, 11,3 млрд — на льготное кредитование, 5 млрд — на льготный лизинг, 3,3 млрд пошли на поддержку экспорта, еще 3 млрд — на стимулирование закупок газомоторного транспорта.

В нынешнем году подходы к мерам поддержки автопрома решено было пересмотреть. Как отмечал министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров, задачей являлась «персонификация» и перенаправление поддержки в плохо растущие сектора. Несмотря

РОСТ БОЛЬШИХ И МАЛЫХ

темпы роста сегмента, % *



КРУПНОТОННАЖНЫЕ ГРУЗОВИКИ (HCV, более 16 т)

За семь месяцев 2017 года было продано 28,5 тыс. единиц HCV, что на 63,7% больше, чем за аналогичный период 2016-го. Рост рынка крупнотоннажной техники, продолжающийся второй год подряд после затяжного падения 2013–2015 годов, вероятно, продолжится и дальше, хотя темпы его замедлятся. Одним из главных драйверов роста выступает отложенный спрос: на фоне улучшающейся экономической ситуации владельцы смогли начать обновление парка техники, средний возраст которой — 20 лет.

СРЕДНЕТОННАЖНЫЕ ГРУЗОВИКИ (CV, 3,5–16 т)

В январе—июле нынешнего года продажи среднетоннажных грузовиков выросли на 9,7 тыс. единиц, или на 6,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Несмотря на скромный рост рынка CV по сравнению с крупнотоннажной техникой и легким коммерческим транспортом, сегмент уверенно встает на ноги после четырехлетнего падения в 2013–2016 годах.

ЛЕГКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ (LCV)

За семь месяцев нынешнего года объем продаж в сегменте LCV составил 58,4 тыс. единиц (+18,3% в годовом выражении). Влияние на сегмент будет оказывать как положительная макроэкономическая динамика, позволяющая реализовать отложенный спрос, так и льготные лизинговые программы.

АВТОБУСЫ

В первом полугодии 2017 года объем рынка новых автобусов составил 5,2 тыс. единиц (+32% в годовом выражении). Росту сектора способствовали как макроэкономические факторы, так и продолжающаяся госпрограмма обновления автобусных парков в регионах, включая школьные автобусы, а также льготные условия приобретения техники, работающей на природном газе. Самое заметное влияние на рынок оказало продолжающееся обновление автобусного парка в Москве.

** К объемам продаж предшествующего года (прогноз).*

Источник: аналитическое агентство «Автостат»

на сокращение объемов финансирования до 63 млрд руб., к действующим программам был добавлен ряд новых. Объем финансирования запущенных с середины года льготных кредитных и лизинговых программ «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль», «Российский тягач», «Российский фермер», «Свое дело» вместе с программами поддержки закупки газомоторной техники и городского общественного электротранспорта, закупкой школьных автобусов и карет скорой помощи должен составить 17,4 млрд руб. Примерно столько же получат российские автопроизводители в виде субсидий, а программу поддержки льготного лизинга решено было увеличить вдвое — до 10 млрд руб. В Минпроме рассчитывали, что новые меры поддержки должны стимулировать производство и продажу почти 1 млн единиц техники (как легковой, так и коммерческой).

ЛЬГОТНЫЙ ЛИЗИНГ

Программа льготного лизинга была запущена Минпромторгом еще в 2015 году и с тех пор непрерывно росла в объеме: первоначально на эти цели было выделено 2,5 млрд руб., в 2016 году — уже 5 млрд руб., а в нынешнем году финансирование достигло 10 млрд руб. Ее целью является стимулирование спроса на отечественную технику за счет субсидирования затрат лизинговых компаний при предоставлении скидки клиентам по авансовым платежам. Проводниками программы являются непосредственно лизинговые компании; сейчас в списке Минпромторга насчитывается 61 организация этого профиля.

Как ожидается, новые программы «Российский тягач», «Российский фермер» и «Свое дело» позволят расширить круг лизингополучателей и привлечь на рынок покупателей, которые раньше не имели возможности взять автомобиль в лизинг. Программы предполагают увеличение размера скидки с 10 до 12,5% от стоимости нового транспортного средства при оплате первоначального взноса, максимальная сумма скидки увеличена с 500 тыс. до 625 тыс. руб. на единицу техники. Воспользоваться преимуществами могут лизингополучатели, приобретающие магистральные тягачи российского производства, сельхозпроизводители и субъекты малого и среднего бизнеса. Кроме того, с июля заработала и программа субсидирования лизинга новой коммунальной и дорожно-строительной техники.

Меры господдержки влияют не только на автомобильный, но и на сам лизинговый рынок. Как отмечается в исследовании рейтингового агентства «Эксперт РА» (RAEX), государственная программа льготного автолизинга оказывала ключевое позитивное влияние на объем лизинга автотранспорта в последние два года. По расчетам Минпромторга, в 2016 году в рамках льготного лизинга было приобретено более 27,9 тыс. автомобилей, а в нынешнем году их число возрастет до 41,5 тыс. единиц. Специализированные лизинговые программы должны добавить к этой цифре еще 27,3 тыс. автомобилей. Впрочем, за первые два месяца их действия по программе «Свое дело» было реализовано только 3,9 тыс. единиц техники, в рамках программы «Российский тягач» — 767, а по программе «Российский фермер» — лишь 124. Всего же с 1 января по 17 сентября 2017 года в рамках программ льготного кредитования, льготного лизинга и обновления парка было продано 597,9 тыс. автотранспортных средств, то есть господдержка обеспечила почти 58% от общего объема продаж. Однако основная часть пришлась на долю легкового, а не коммерческого транспорта.

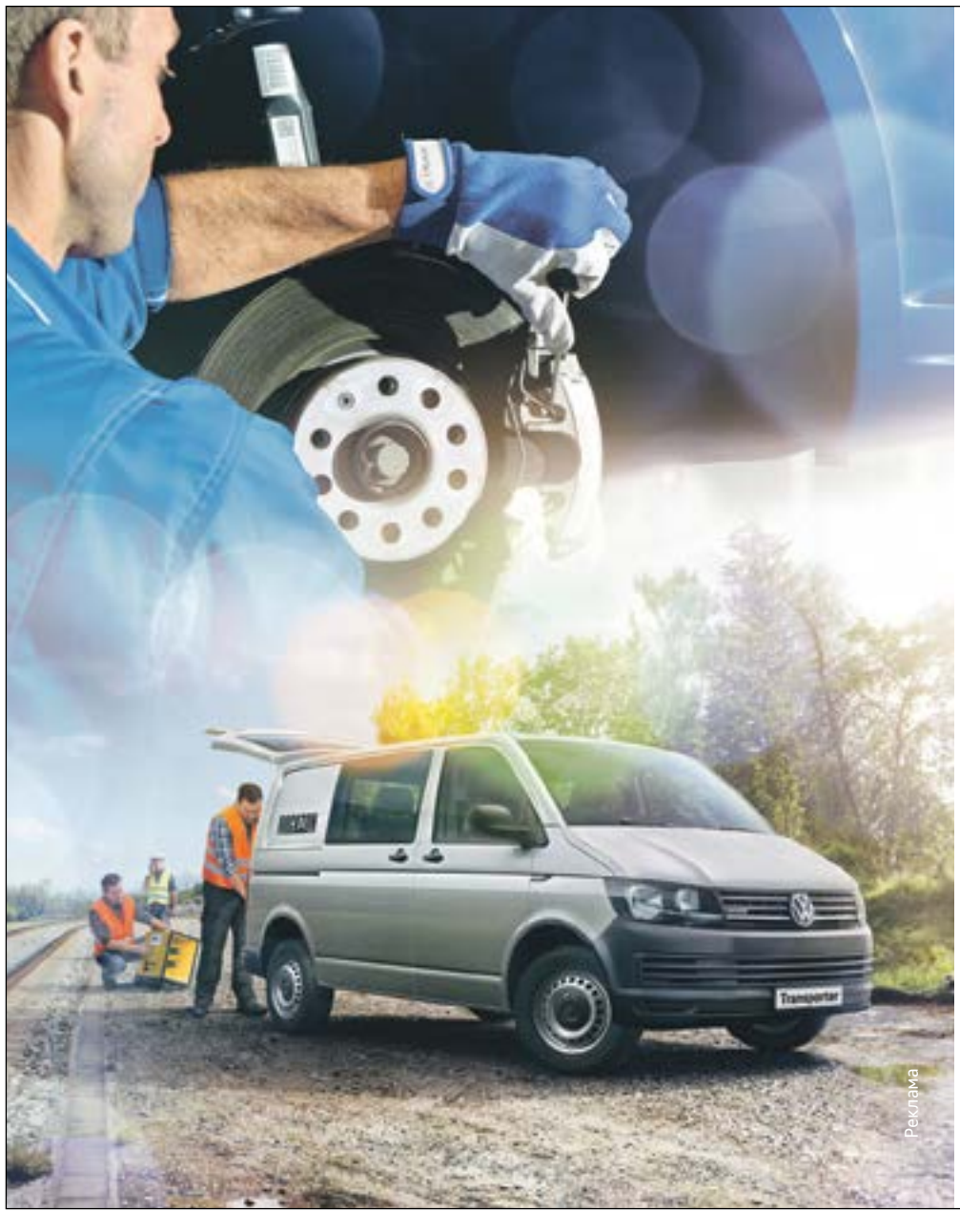
63

млрд руб. составит объем поддержки российского автопрома в 2017 году

Впрочем, сами игроки рынка оценивают новые меры господдержки неоднозначно. Недовольство программой неоднократно высказывали в группе ГАЗ. По мнению автопроизводителя, введение сегментарных программ льготного лизинга не подходит для сегмента коммерческого транспорта: для 75% представителей малого и среднего бизнеса, а также фермеров лизинг остается слишком дорогим инструментом. В результате новые госпрограммы не будут стимулировать рост продаж, как прежние программы утилизации и трейд-ин, а просто предоставят скидку тем, кто и так готов приобретать автомобили в лизинг, полагают в компании.

Сами лизинговые компании, напротив, оценивают роль господдержки позитивно. По словам руководителя дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами компании «Балтийский лизинг» Андрея Волкова, в 2016 году отмечался рост лизинговых продаж по всем сегментам коммерческого транспорта. «Простая и эффективная государственная программа субсидирования лизинга стала основным драйвером роста, поскольку у предпринимателей были опасения относительно дальнейшего ее продления. В текущем году программы господдержки продлены, спрос на авторынке во всех сегментах после длительного падения все же начал восстанавливаться, поэтому есть основания рассчитывать на увеличение темпов роста лизинга в автопродажах», — говорит он.

По словам замглавы Минпромторга Александра Морозова, программы поддержки спроса на продукцию отечественного автопрома предполагается продлить и на 2018 год; не исключено, что это коснется только автомобилей, которые оборудованы системой ЭРА-ГЛОНАСС.



Профессиональный сервис для вашего бизнеса

Узнайте заранее максимальную стоимость масляного сервиса для вашего Volkswagen.

Профессионалы всегда поймут друг друга. Мы знаем, насколько важно для вас, чтобы бизнес всегда оставался в движении, и какую роль в этом играет ваш автомобиль. Проходите регулярное техническое обслуживание в официальных сервисных центрах Volkswagen. Качество выполнения работ, гарантии, высокий профессионализм наших мастеров — залог того, что автомобиль будет долгие годы служить вам верой и правдой. Более того — вы заранее будете знать максимальную стоимость обслуживания вашего коммерческого автомобиля.

Подробности — на сайте www.volkswagen-commercial.ru/ru/service/max-to.html или у официальных дилеров Volkswagen.

Коммерческие автомобили

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ **РБК+**
РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ТОЛЬКО СОВМЕСТНО С ГАЗЕТОЙ РБК

ТРУДНЫЙ МЕТАН

ВЛАСТИ ПРЕДЛАГАЮТ ТРАНСПОРТНИКАМ ПЕРЕХОДИТЬ С ДИЗЕЛЯ НА БОЛЕЕ ЧИСТОЕ ГАЗОВОЕ ТОПЛИВО, ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОСВОИЛИ ВЫПУСК СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ТЕХНИКИ. НО ДЛЯ ПЕРЕВОЗЧИКОВ ВЫГОДНОСТЬ ГАЗА ПОКА НЕ МОЖЕТ ПЕРЕВЕСИТЬ НЕХВАТКУ ИНФРАСТРУКТУРЫ. ИВАН АНАНЬЕВ

ФОТО: ПЕТР КОВАЛЕВ/ТАСС

Российское правительство активно продвигает идею перевода автомобилей на газовое топливо — недавно премьер-министр Дмитрий Медведев дал поручение ряду ведомств проработать вопросы эксплуатации таких транспортных средств. Эксперты уверяют, что технически к эксплуатации газовых машин все готово, а их парк достаточно широк, но главной проблемой остается неразвитость инфраструктуры.

На отраслевой выставке «Комтранс-2017» представили несколько новых моделей, работающих на газовом топливе. Например, городской автобус «Волжанин СитиРитм», тягач «КамАЗ Neo», а также газодизельный фургон «КамАЗ 4308». Газовые версии грузовиков и автобусов есть в линейке почти всех российских и иностранных автопроизводителей, однако доля таких машин в реальной эксплуатации пока минимальна. По оценке доцента Российской академии народного хозяйства и государственной службы Ивана Капитонова, общее количество газовых автомобилей в России составляет немногим более 2 млн единиц, причем 96% — это легковые автомобили, большинство из которых переделаны под газ полукустарным способом.

ЭКОЛОГИЧНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Существуют два вида газового топлива, объясняет директор Института транспортного планирования Российской академии транспорта Михаил Якимов. Первый — это сжиженный газ (LPG), являющийся побочным продуктом перегонки нефти и известный в России как пропан-бутан. Второй — сжатый природный газ (CNG), основным компонентом которого является метан — более дешевый и экологически чистый, менее токсичный и простой в эксплуатации по сравнению с пропан-бутаном. Первый давно используется в легковых и легких коммерческих автомобилях, а инфраструктура заправочных станций для него в России достаточно распространена. Вторая технология для автомобильного транспорта является сравнительно новой, но именно на нее сейчас делают ставку в России.

Главными преимуществами метана считаются его низкая цена и более высокая экологичность. Сжиженный газ вдвое дешевле жидкого топлива и не требует сложных систем нейтрализации для обеспечения выхлопа Евро-5. Последнее обстоятельство

> ОСНОВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ ГРУЗОВОГО ТРАНСПОРТА НА СЖАТОМ ПРИРОДНОМ ГАЗЕ В РОССИИ ОСТАЕТСЯ НЕРАЗВИТОСТЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ — ДАЖЕ В СТОЛИЦЕ ЗАПРАВОЧНЫХ СТАНЦИЙ ДЛЯ ТАКОЙ ТЕХНИКИ НЕ БОЛЕЕ ДЕСЯТКА

и является определяющим для государства, утверждает Михаил Якимов. «Использование природного газа наносит минимальный вред атмосфере и качеству жизни населения, особенно при эксплуатации в городских условиях», — отмечает эксперт.

Транспортникам переход на метан сулит снижение стоимости перевозок. Например, опытный UAZ Patriot, который год отработал на метане в Минэнерго, позволил сэкономить 42% затрат на топливо. Генеральный менеджер по транспорту холдинга AsstrA Олег Гребенько утверждает, что газовый тягач Scania в ходе пробной эксплуатации в компании показал экономию 45%. А опыт специалистов транспортной компании FM Logistic показывает снижение затрат на топливо на 40%. Кроме того, добавляет представитель этой компании Дмитрий Колотильщиков, использование газомоторного топлива положительно влияет на сам двигатель, увеличивая его ресурс, межсервисные пробеги, снижая затраты на ремонт и запасные части.

ЗАТРАТНЫЙ ПЕРЕХОД

Однако начальная стоимость газовых грузовиков и автобусов выше, чем дизельных, а в эксплуатации они могут обходиться дороже. Например, автобус «Волжанин СитиРитм» стоит 7,8 млн руб., что на миллион дороже стандартного дизельного. Ту же сумму придется доплатить за газовый тягач марки Scania. В итоге высокие начальные затраты и ограничения

в эксплуатации снижают привлекательность газовых машин.

По оценкам экспертов, срок окупаемости газового транспорта составляет от полутора до трех лет. Для компаний с уже сложившимся парком более выгодным может оказаться переоборудование бензинового или дизельного транспорта на газ. Так, компания EcoGas, дочерняя структура ОАО «Газпром», готова переоборудовать под газ любую технику — от простой легковушки до магистрального тягача или тяжелого экскаватора. Начальные затраты в этом случае будут намного ниже, а окупить расходы EcoGas обещает за полгода после пробега 15 тыс. км.

Транспортный эксперт Алексей Тузов настороженно относится к подобным модернизациям, поскольку это может повлечь снятие техники с гарантии. Кроме того, переделки, выполненные непрофессионалами, могут быть просто опасны, напоминает эксперт: «90% газового оборудования, которое сейчас эксплуатируется, не отвечает международным стандартам безопасности». Установка дополнительных газовых баллонов, уточняет Михаил Якимов, влечет снижение грузоподъемности (метан хранится в тяжелых стальных баллонах, выдерживающих давление 200–250 атмосфер) и в некоторых случаях снижает проходимость в плохих дорожных условиях.

Дмитрий Колотильщиков из FM Logistic упоминает целый ряд других проблем: сложности использования в зимнее время, проблемы загрузки и выгрузки, стоянки газомоторных автомобилей в закрытых помещениях и подземных паркингах, а также дополнительные расходы, связанные с обучением персонала. Кроме того, говорит эксперт, организация ведомственных заправок сжатым газом на закрытых территориях оказывается весьма дорогостоящей.

Основной проблемой по-прежнему остается неразвитость инфраструктуры — даже в столице заправочных станций с метаном не более десятка. Популярность газовых машин выше в регионах, особенно на юге России, но и там малое количество заправочных станций ограничивает эксплуатацию. Самую большую инфраструктуру в России построил тот же «Газпром», под крылом которого с 2012 года работает сеть газовых заправок и технических станций под брендом EcoGas — 255 объектов, включая передвижные автогазозаправщики. Всего в стране действуют около 300 метановых станций, но и этого совершенно недостаточно.

ФОТО: АНДРЕЙ ПРОНИН/ТАСС

Главная проблема грузового транспорта на сжатом газе в дальних рейсах — найти специализированную станцию, где можно заправиться топливом в обратный путь

Для «дальнобойного» транспорта это существенное ограничение, поясняет Олег Гребенько: «На полной заправке газовый грузовик может пройти гораздо меньшее расстояние, чем на баке дизельного топлива. Некоторые модели имеют запас хода всего 400 км, хотя их дизельные версии способны проехать более 1500 км». Решить проблему хотя бы отчасти могут битопливные модели, которые работают как на газе, так и на традиционном топливе.

Одних только заправок недостаточно, добавляет гендиректор транспортной компании «Авто-ПЭК» Дмитрий Иевлев. «Потребуется комплексное решение, которое объединит в себе возможность предоставления сервиса и техобслуживания, а для этого необходимы немалые инвестиции в бизнес», — подчеркивает эксперт.

Будущее газовых машин в России, считают эксперты, полностью зависит от желания и возможностей государства и газодобывающих компаний инвестировать в инфраструктуру. «Игроки рынка готовы переходить на экологически чистые виды транспортных средств, но это движение должно идти параллельно с действиями всех участников данной цепочки, от производителей газового топлива до собственников газовых станций», — говорит Дмитрий Колотильщиков.

Олег Гребенько, в свою очередь, настаивает на необходимости государственной поддержки транспортных предприятий: «Важным драйвером перехода на газовый транспорт будут государственные программы, нацеленные на стимулирование развития отрасли и повышение экологичности транспортных средств». А Дмитрий Колотильщиков ждет от государства налоговых льгот для предприятий, использующих экологически чистые виды топлива.

Транспортный эксперт Алексей Тузов напоминает, что еще в 2013 году правительством России была принята программа субсидирования закупки газомоторного транспорта муниципальными предприятиями. Именно благодаря ей в Липецке и Краснодаре массово эксплуатируются газовые автобусы Volgabus, а в Томске на сжатый газ перевели почти все пассажирские ПАЗы. Тем не менее в полной мере программа реализована так и не была, а темпы строительства инфраструктуры оставляют желать лучшего. «Выйти на объем 743 объекта к 2020 году правительство может не успеть», — замечает эксперт.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ **РБК+**
РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ТОЛЬКО СОВМЕСТНО С ГАЗЕТОЙ РБК

ЛЕГКИЙ, КАК ФУРГОН

НА РЫНКЕ ЛЕГКОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ МОДЕЛИ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МОДИФИКАЦИИ УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ. КАКИЕ ИЗ НИХ ОПТИМАЛЬНЫ ДЛЯ БИЗНЕСА В ГОРОДСКИХ РАЙОНАХ, КУДА ЗАПРЕЩЕН ВЪЕЗД ТЯЖЕЛЫХ ГРУЗОВИКОВ? **ВАСИЛИЙ ОСТРОВСКИЙ**

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

Новый «УАЗ Профи» будет осваивать поляну, где пасутся «Газели»: бортовой грузовичок из Ульяновска стал полуторкой

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОЛЬШИНСТВО

Две трети продаж на российском рынке LCV делают отечественные бренды. Первое место с большим отрывом держит ГАЗ, на втором месте выступает УАЗ, а замыкает тройку лидеров Lada. По моделям все вроде бы понятно: у Горьковского автозавода это неизменные «Газели» — как новая Next, так и старая «Бизнес» — плюс немолодой «Соболь Бизнес». Ульяновский завод в комтрансе держится главным образом за счет классического коммерческого ряда, костяк которого составляют винтажные сверх всякой меры «буханки» и «головастики». АвтоВАЗ же в коммерческом секторе представлен единственной машиной — фургоном на базе Lada Largus.

На прошедшей в начале сентября в столичном «Крокус Экспо» выставке Comtrans были показаны машины, которые в обозримом будущем появятся в продаже. Фургон Lada Largus с высокой крышей (+280 мм к стандарту) и увеличенным внутренним объемом (2000 л) составит конкуренцию европейским «каблучкам». И хотя цены на эту версию пока не обнародованы, нетрудно догадаться, что «Ларгус» сохранит за собой титул самого дешевого «коммерсанта» на российском рынке. А еще в первой половине следующего года АвтоВАЗ может начать продажи фургона с газобаллонным оборудованием, работающим на метане, — опытные образцы таких машин сейчас проходят испытания.

А вот новый «УАЗ Профи» заступит на поляну, где пасутся «Газели»: бортовой грузовичок из Ульяновска стал полуторкой, то есть грузоподъемность у него в два раза выше, чем у модели «Карго», производство которой завершено. По цене (от 750 тыс. руб.) «Профи» выходит дешевле «Газели Бизнес», к тому же за доплату можно получить двойную кабину и полный привод. Но сейчас принимают заказы только на заднеприводную версию.

В стане ГАЗа новостей не так много. Когда появится долгожданный «Соболь Next», все еще неизвестно, хотя прототип машины показали уже довольно давно. Разговоры о возрождении бренда «Волга» тоже пока ни к чему не привели — напомним, что полгода назад председатель совета директоров и совладелец «Русских машин» (куда входит и группа ГАЗ) Зигфрид Вольф обмолвился, что Горьковскому автозаводу не хватает автомобиля, который мог бы выступать в том же классе, что и Volkswagen Caddy, и такой «каблучок» вполне мог бы называться «Волгой».

Зато на Comtrans-2017 нижегородцы представили «Газель Next» с автоматической коробкой передач. Шестиступенчатую трансмиссию производства французской компании Punch Powerglide подружили с дизелем Cummins объемом 2,8 л (150 л.с.). Кроме того, в недалекой перспективе автомобили «ГАЗ» начнут комплектовать двухлитровыми турбодизелями Volkswagen. Цена таких модификаций пока неизвестна.

ПО ЛЕГКОВОМУ СЧЕТУ

Lada Largus за полмиллиона рублей сейчас самый доступный развозной фургон на рынке. Других машин подобного класса за сопоставимые деньги не найти: схожие по функционалу «каблучки» Citroen Berlingo, Peugeot Partner и Volkswagen Caddy в версии Kasten стоят от 1,1 млн руб. Зато эти машины можно заказать с дизелем, доплатив от 50 тыс. (Citroen/Peugeot) до 82 тыс. (VW) руб. Некоторое время назад аналогичный автомобиль был и в модельном ряду Renault, однако сейчас Kangoo уже не продается. Зато французы готовятся выпустить на рынок Renault Dokker, конвертировав его из аналогичной модели румынской марки Dacia, — такая машина, к слову, продается на Украине. Цены будут объявлены непосредственно перед началом продаж, которые должны стартовать до конца этого года.

Кстати говоря, Renault Kangoo и сейчас можно купить в России — правда, под маркой Mercedes-Benz: «каблучок» Citan — это полный аналог Renault, только со слегка видоизмененной внешностью и отредактированным салоном. Цены — от 1,524 млн руб.

Все перечисленные модели — это, по сути, легковые автомобили как с точки зрения водителя, так и с точки зрения законодательства. Все они берут на борт порядка 800 кг груза, а полная масса составляет около 2,2 т. То есть такие машины могут совершенно беспрепятственно перемещаться по всей Москве, проезжая внутрь Третьего транспортного кольца (ТТК) и покидая пределы грузового каркаса в тех автономных округах, где он действует. Однако московская специфика организации дорожного движения породила такое явление, как довольно крупные цельнометаллические фургоны с ограниченной грузоподъемностью. Пионером здесь стало российское подразделение Fiat Professional, которое на основе базовой модификации модели Ducato (L1H1 — низкий, короткий) сделало версию с полной массой 2,5 т. У такой машины заявленная грузоподъемность составляет всего 560 кг (меньше, чем у «Ларгуса»), зато объем кузова достигает 8 куб. м. Сейчас же выбор «закаркасных» Ducato стал еще больше: появились «сверхлегкие» модификации со средней длиной колесной базы и средней по высоте крышей. То есть можно купить фургон с правом проезда за пределы каркаса с объемом грузового отделения до 13 кубов!

Peugeot Boxer и Citroen Jumper — «родственники» Fiat Ducato, но с другим мотором: у «итальянца» под капотом стоит 2,3-литровый дизель F1AE3481D от Iveco, а у «французов» — фордовский дизель серии Puma

объемом 2,2 л. Базовый Fiat стоит 1,53 млн руб. против 1,64 млн и 1,66 млн руб. за Citroen Jumper и Peugeot Boxer соответственно. В том, что облегченные версии пользуются спросом, сомневаться не приходится: по словам представителя пресс-службы PSA, такие машины составляют до 80% объема продаж фургонов.

Есть возможность выбора полной массы и у Mercedes-Benz Sprinter Classic нижегородской сборки — это бесплатная опция в конфигураторе. Прайс-лист на такие фургоны начинается с отметки 1,605 млн руб.

Новые вэны Citroen Jumpy и Peugeot Expert только появились на рынке. Это более компактная техника, но по весовым параметрам они пересекаются со старшими моделями. Базовые версии (от 1,3 млн руб.) имеют полную массу до 2,5 т, остальные тяжелее, но все они — въездные в пределы Третьего транспортного кольца.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

Lada Largus составит конкуренцию европейским «каблучкам», сохранив за собой титул самого дешевого «коммерсанта» на российском рынке

МАССОЙ НЕ ВЫШЕЛ

Аналогичная ситуация и с Mercedes-Benz, в модельном ряду которого есть фургон Vito, полной массой базовой версии менее 2,5 т. Правда, стоит Vito от 1,8 млн руб. в базовой версии. Зато он способен предложить не только моторы различной мощности (как дизельные, так и бензиновые), но и позволяет выбрать полный привод и автоматическую трансмиссию. Ничуть не менее разнообразен Volkswagen Transporter, но и по цене он не уступает Mercedes — от 1,83 млн руб. и практически до бесконечности.

Ford Transit Custom доступнее — от 1,75 млн руб., однако многообразием комплектаций не блещет. Более крупный «просто» Transit (без Custom) стоит даже немного дешевле (от 1,73 млн руб.) и дает возможность поиграть с длиной и высотой кузова. Любопытно, что более легкие модификации имеют передний привод, а тяжелые версии — задний. Есть и модификации с полным приводом (от 2,2 млн руб.).

У Renault Master (от 1,66 млн руб.) схема трансмиссии также зависит от грузоподъемности: машины полегче идут с передним приводом, потяжелее — с задним. Полноприводных вариантов не предусмотрено. Базовая версия — проходная в ТТК, остальные — нет.

Наиболее демократичная техника в этом сегменте — нижегородские «Газели» и «Соболи». Фургон «Соболь Бизнес» с бензиновым мотором ульяновского производства (107 л.с.) оценили в 765 тыс. руб. Такой автомобиль грузоподъемностью 865 кг проедет внутрь «трешки», но за пределы грузового каркаса ему путь заказан по причине полной массы 2,8 т. «Газель Бизнес» с аналогичным силовым агрегатом стоит 890 тыс. руб., но на ней официально насквозь ТТК не проехать. Зато за доплату 65 тыс. можно получить полный привод.

И ДРУГИЕ

Все прочие модели на рынке условно легкового комтранса погоды не делают — они, как правило, стоят дорого, побуждая выбирать более доступных «коммерсантов». Однако зажиточные организации могут позволить себе самую продвинутую технику вроде нового Volkswagen Crafter (от 2 млн руб.) или Mercedes-Benz Sprinter (от 2,45 млн). Последний не стоит путать со Sprinter Classic нижегородского розлива — это машины разных поколений, уже через год в России появится совсем новый Sprinter — только что был опубликован тизер фургона третьего поколения, а серийный автомобиль покажут в начале 2018 года.

В следующем году могут начаться поставки фургона MAN TGE — это перелицованный VW Crafter. Правда, цена этой машины может оказаться еще выше «фольсквагеновской».

И наконец, Iveco Daily. Техника достойная: прочная, надежная, к тому же довольно разнообразная — огромный выбор силовых агрегатов и вариантов исполнения. Но нет «московских» модификаций, да и цены высокие.

www.azgaz.ru
8-800-700-0-747
Звонок по России бесплатный

ГАЗ

* Указанная стоимость действительна при приобретении Клиентом цельнометаллического фургона «ГАЗель NEXT» (ГАЗ-А31R23-20 1) стоимостью 1 160 тыс. руб. с учетом одновременного действия программ: «Фирменной лизинговой программы», Государственной программы льготного лизинга и программы «Свое дело». Возможно участие Клиента во всех одновременно или в каждой отдельно из указанных программ с предоставлением соответствующей скидки: по «Фирменной лизинговой программе» скидка в размере 58 000 рублей предоставляется Клиентам, приобретающим данный автомобиль в лизинг через лизинговые компании-партнеры ООО «Элемент Лизинг», АО «ВТБ-лизинг», АО «ВЭБ-лизинг», АО «Сбербанк Лизинг»; по Государственной программе льготного лизинга скидка предоставляется лизинговой компанией в размере 10% от стоимости автомобиля с учетом всех иных скидок и возможной доработки/тюнинга; по программе «Свое дело» скидка предоставляется в размере 2,5% от стоимости автомобиля. Клиент – индивидуальный предприниматель или юридическое лицо – должен быть включен в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Количество автомобилей ограничено. Предложение действительно до 31.10.2017 либо до окончания бюджета программ. Подробности в дилерских центрах ГАЗ. Не является публичной офертой. Реклама.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ **РБК+**
РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ТОЛЬКО СОВМЕСТНО С ГАЗЕТОЙ РБК

КАРШЕРИНГ С КОММЕРЧЕСКОЙ ЖИЛКОЙ

КАРШЕРИНГ КОНКУРИРУЕТ С ВЛАДЕНИЕМ МАШИН И ВЫДАВЛИВАЕТ С РЫНКА ТРАДИЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ АРЕНДЫ АВТОМОБИЛЕЙ. ТЕПЕРЬ ОН НАЦЕЛИЛСЯ НА УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА, ВЕДЬ ПОКУПАТЬ МАШИНУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ЗАЧАСТУЮ НЕВЫГОДНО. ИЛЬЯ ДАШКОВСКИЙ

ФОТО: СЕРГЕЙ КОНЬКОВ/ТАСС

НЕ ЗАМЕНА, НО УДОБНО

Аренда стремительно становится моднее владения, и в автомобилях эта тенденция заметнее всего. Ежегодно мировой рынок каршеринга растет на 34%; к 2024 году такими темпами он достигнет объема $16,5 млрд, по данным отчета Global Market Insights. Но уже сейчас сегмент выглядит солидно: каршерингом в США в 2016 году пользовались 5% взрослого населения, а всего в мире, по данным Frost & Sullivan, в прошлом году в почасовом прокате находились 150 тыс. автомобилей, которыми пользовались 10 млн человек.

В России основной бизнес в этой сфере сконцентрирован в Москве. В августе 2017 года в сегменте было примерно 2600 машин и 600 тыс. пользователей, по данным правительства Москвы. Рост столичного рынка каршеринга за последний год составил 400%. Департамент транспорта столичного правительства оценивает емкость московского рынка каршеринга в 15 тыс. автомобилей, а значит, рост обеспечен на годы вперед.

У России в этом плане есть определенные особенности — у нас любят менять машины. «В России одним автомобилем владеют в среднем три-четыре года, тогда как в США, Японии, Германии — пять—семь лет. Речь, конечно, идет скорее о крупных городах, но причины у всех общие: как увеличение расходов на ремонт и обслуживание старой машины, так и просто частая смена потребностей», — утверждает управляющий партнер каршеринга YouDrive Борис Голиков.

Большинство пользователей каршеринга отнюдь не безлошадные владельцы прав, хотя на заре этого бизнеса сервис аренды предполагал, что это некий облегченный вариант использования автомобиля для тех, кому он не по карману. По данным департамента транспорта Москвы, 64% зарегистрированных пользователей московского каршеринга имеют личный автомобиль.

Такая ситуация не только в Москве. В мире 75% пользователей каршеринга имеют хотя бы один личный автомобиль, но им все равно удобно время от времени брать в прокат машины. Во многих городах, как и в Москве, каршеринг вдвое дешевле такси. Средний пользователь таких сервисов, по данным самих компаний, просто предпочитает самостоятельное вождение извозу и при этом хочет сэкономить. К тому же каршеринг — это не только поездка от дома до работы.

БАГАЖНИК НАПРОКАТ

Рядом с Costco, B&Q и IKEA в Великобритании Hertz сдает напрокат небольшие фургоны. Их можно взять в аренду по часам, чтобы самому доставить покупки до дома. Покупатели, как оказалось, не против возить тяжести самостоятельно даже при наличии доставки. Подобные фургоны стоят и рядом с магазинами Leroy Merlin и IKEA в других странах ЕС, рассказывает директор по маркетинговым коммуникациям Orange Business Services в России и СНГ Дарья Абрамова. Причем условный шкаф при желании можно увезти в другую страну — машины Hertz подключены к IoT-платформе при помощи телематических сим-карт Orange, так что водитель, взявший машину, к примеру, в Италии, не окажется без помощи в чрезвычайной дорожной ситуации, произошедшей с ним на дорогах Франции.

В России такого пока нет (компания Hertz недавно ушла из России), но легковушки каршерингов уже используются для коммерческих нужд. «Делимобиль» нередко используют как транспорт для малого бизнеса, например для курьерской доставки или перевозки небольшого объема грузов, — это заметно, когда пользователь тратит десятки тысяч в месяц. Понятно, что это предприниматель. Каршеринг ему выгоден — бесплатные парковки, отсутствие налогов и, главное, машину не нужно покупать», — объясняет заместитель генерального директора сервиса каршеринга «Делимобиль» Станислав Грошов.

Экономия в случае каршеринга для бизнеса очевидна. В качестве примера предприятия, которому выгоден каршеринг, генеральный директор онлайн-агрегатора предложений по аренде машин Rent A Ride Александр Ладыгин приводит небольшую видеостудию. Таким компаниям обычно нужны малые коммерческие автомобили (Light Commercial Vehicle, LCV), которые есть на российском рынке каршеринга. Если съемочная группа перевозит оборудование один-два дня в неделю, получается 75 съемочных дней в год. Аренда Peugeut Partner на все эти дни обойдется в 150 тыс. руб. Очень редко такие компании используют машины чаще.

«Если же машину покупать, то при цене 1,1 млн руб. она за год потеряет в стоимости около 120 тыс. руб., при этом расходы на ТО, страховку, налог, сезонную резину составят порядка 130 тыс. руб. Это без учета платы по кредиту, то есть машина предполагает единовременные затраты в 1,1 млн руб.», — подсчитывает Александр Ладыгин.

БЕЗ ВАРИАНТОВ

Несмотря на эти первые проявления новых направлений в аренде автомобилей, полноценного коммерческого каршеринга в России пока нет. Причина в том, что каршеринг эффективен как комплекс услуг: бесплатные парковки, обслуживание, бензин. Льготы в Москве и других городах в сфере эксплуатации автомобилей распространяются только на легковушки. «Для использования коммерческих автомобилей департамент транспорта правительства Москвы таких льгот не предоставляет, поэтому предприни-

ФОТО: СЕРГЕЙ КОНЬКОВ/ТАСС

СПРОС НА КОММЕРЧЕСКИЙ КАРШЕРИНГ НЕПОНЯТЕН, А ЗАТРАТЫ НА ТАКОЙ ПРОЕКТ ВЫСОКИ. БОЛЕЕ ТОГО, ПО ДЕЙСТВУЮЩЕМУ РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ДЛЯ КАРШЕРИНГА ЗАПРЕЩЕНЫ ПЕРЕВОЗКИ В ЦЕЛЯХ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

матели за все платят сами. На сегодняшний день спрос на коммерческий каршеринг непонятен, а вложения высоки», — предупреждает Станислав Грошов.

Более того, по российскому законодательству для каршеринга запрещены перевозки в целях коммерческой деятельности. «Есть требования по габариту каршерингового автомобиля и его возрасту, парковочное разрешение на каршеринговый автомобиль более чем на год получить невозможно. Это обычная практика во всем мире, так как власти городов заинтересованы в том, чтобы каршеринг был экологичным видом транспорта и использовался жителями для обычных поездок», — поясняет сооснователь каршеринга BelkaCar Екатерина Макарова.

«Услугу по каршерингу коммерческого транспорта для перевозки грузов на данный момент предоставляет только один российский каршеринг — Anytime, в чьем арсенале автомобили Renault Kangoo. Размер модели вполне подходит для самостоятельной доставки мебели из магазина или небольшого переезда. В аренду автомобили сдаются по тарифу 3 руб. за минуту», — приводит пример основатель компании GetTransfer Александр Першиков.

Единственное, что может появиться при нынешнем существующем законодательстве, — грузовые перевозки для частных лиц по примеру фургонов у магазинов в ЕС. «Полугрузовые машины для частных лиц у каршерингов, скорее всего, в ближайшее время появятся. Ведь потребность что-то перевезти — одна из основных причин использования автомобиля», — объясняет Станислав Грошов.

Глава юридической компании «Право и практика» (специализируется на лизинге) Алексей Никитин считает, что никаких грузовиков в таком сервисе не должно быть вообще. «Каршеринг может эффективно работать, когда он существует в рамках одного населенного пункта и в системе постоянно участвуют десятки тысяч пользователей и тысячи автомобилей. На коммерческий транспорт спрос будет в сотни раз меньше, к тому же у большинства коммерческих автомобилей въезд в саму локацию — мегаполис ограничен. Меньше пользователей, меньше машин — «каршерный кровоток» в такой системе не запустить», — объясняет он.

Екатерина Макарова, в свою очередь, слышала от нескольких топ-менеджеров крупных компаний, у которых есть коммерческий транспорт, об интересе к этой теме. Чаще всего речь шла о каршеринге автомобилей между профессиональными водителями с целью увеличить оборачиваемость парка.

В компании YouDrive тоже заинтересованы в этом направлении и пытаются оценить рынок, но пока ориентируются только на b2c-сектор. Сектор b2b с арендой фур для перевозок, считают в YouDrive, возможен, но потребует отдельной разработки программного обеспечения и четкого регулирования.

НОВЫЙ
PEUGEOT EXPERT ФУРГОН
ЛЮБОМУ БИЗНЕСУ НУЖЕН ЭКСПЕРТ!
НОВЫЙ PEUGEOT EXPERT ДЛЯ ТЕХ,
КТО ЦЕНИТ В РАБОТЕ
НАДЕЖНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ
3 ВАРИАНТА ДЛИНЫ КУЗОВА
ЭКОНОМИЧНОСТЬ: РАСХОД 5,9 Л/100 КМ*
АДАПТАЦИЯ К РОССИЙСКИМ УСЛОВИЯМ
PEUGEOT

*Расход указан для Peugeot Expert в комплектации L2H1 2.0 HDi 150 л.с. 6AT при эксплуатации в смешанном цикле. Реклама.

PEUGEOT рекомендует TOTAL

www.peugeot.ru