

## КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ

Тематическое приложение  
к ежедневной деловой газете РБК  
Понедельник, 4 сентября 2017 | № 145 (2642)

ИННОВАЦИИ: КАК ТЕЛЕМЕТРИЯ МЕНЯЕТ БИЗНЕС ПЕРЕВОЗЧИКОВ | РЫНОК: ГРУЗОВИКИ ПОШЛИ В РОСТ |  
ЭКСПЕРТИЗА: СТОЛИЧНЫЙ БИЗНЕС АДАПТИРОВАЛСЯ К ЗАПРЕТУ НА ВЪЕЗД БОЛЬШЕГРУЗОВ | ТЕНДЕНЦИИ:  
РОССИЮ ЖДЕТ МАСШТАБНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ АВТОБУСНОГО ПАРКА



ФОТО: LORI

## ВОДИТЕЛЬ ПОД НАБЛЮДЕНИЕМ

ОБЪЕЗД ПРОБОК — ДАЛЕКО НЕ ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧТО ДАЮТ ТРАНСПОРТНИКАМ БОРТОВЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ СИСТЕМЫ. ТЕЛЕМАТИКА ПОЗВОЛЯЕТ ДАЖЕ СЛЕДИТЬ ИЗ ЦЕНТРАЛЬНОГО ОФИСА ЗА ТЕМ, ПРИСТЕГНУТ ЛИ ВОДИТЕЛЬ И НЕ ЗАБЫЛ ЛИ ОН ВКЛЮЧИТЬ ФАРЫ. **ИВАН АНАНЬЕВ**

### СЧЕТЧИК ДЛЯ БИЗНЕСА

Все больше перевозчиков используют комплексные телематические решения, улучшая сервис и экономя собственные средства. Традиционные навигационные приложения, говорит директор по продажам телекоммуникационной компании «Группа Т-1» Сергей Пономарев, по-прежнему используются для построения маршрута, но теперь они также учитывают

временные окна доставки товара в точку разгрузки, параметры груза, ремонтные работы и законодательные ограничения. Все знают мобильные приложения для сервисов такси, но и компании-грузоперевозчики часто применяют аналогичные решения, добавляет гендиректор логистической компании Nawinia Rus Марат Зайнетдинов.

«Мы используем систему, которая выстраивает маршруты доставки заказов и отправляет их водителям

на смартфоны. А клиенты получают СМС-уведомления с указанием местоположения водителя и прогнозом времени прибытия с учетом дорожной ситуации», — объясняет Зайнетдинов. Как и в такси, после выполнения заказа клиент может оценить качество доставки, а общий рейтинг водителя потом учитывается в алгоритмах распределения заказов.

Процесс перевозки оператор контролирует с помощью систем мониторинга, который давно перестал

быть просто средством слежения за транспортом, говорит директор компании-интегратора LocMe Александр Иванов. «Мы сейчас контролируем все, что можно посчитать или измерить, вплоть до того, пристегнут ли ремень безопасности и включены ли в машине фары», — подчеркивает эксперт. Кроме того, комплексы помогают вести технический учет и делают

← Начало на с. 1

напоминания о необходимости обслуживания в соответствии с заложенными настройками.

Простейшая система, объясняет Иванов, представляет собой комплекс из GPS-трекера и датчика уровня топлива в баке: «Такой вариант позволяет контролировать местоположение, скоростной режим, учитывать моточасы и контролировать заправки, расход и сливы топлива». Стоимость одного трекера, говорит эксперт, начинается от 6 тыс. руб., каждый датчик уровня топлива добавляет еще столько же. Кроме того, существуют ежемесячные платежи в пределах от 300 до 600 руб. и более, если объект работает за границей.

Мониторингом данных по отдельной машине дело не ограничивается, утверждает менеджер по развитию бизнеса Meta System Сергей Вислов: «Можно отслеживать протекание практически любого бизнес-процесса, связанного с автомобилем. При большом автопарке нужен не просто набор данных, а бизнес-анализ».

В итоге система, построенная под конкретного клиента, становится мощным аналитическим комплексом для бизнеса с интерфейсами для клиента. Оперируя массивом данных, владелец транспорта может использовать сложные решения для снижения затрат на сервис и формирования адресных услуг вплоть до автоматической оплаты парковки.

Директор по операциям FM Logistic Александр Павлов считает экономию от использования телематики довольно ощутимой. «Расходы на топливо снизились на 10%, время работы на маршруте водителя — на 15%», — подсчитал он. Александр Иванов озвучивает более конкретные цифры: «Подмосковный сельхозпроизводитель за полгода сэкономил с нашей помощью 20 т дизельного топлива, и это с учетом того, что система внедрялась не разом, а поэтапно все это время».

#### БОЛЬШОЙ БРАТ

Контроль за работой водителей, утверждают эксперты, позволяет существенно снизить необязательные издержки, включая штрафы за нарушения ПДД и прямое воровство. «Основная цель — не допустить нарушения ПДД», — подчеркивает Александр Павлов.

Телематика позволяет оценить качество вождения, которое непосредственно влияет на вероятность попадания в аварии и нагрузку на узлы машины, что влечет рост затрат на содержание парка и увеличивает риски повреждения груза. Сооснователь Raxel Telematics Дмитрий Рудаш полагает, что в структуре стоимости владения автомобилем затраты на амортизацию составляют 40–45%. «При правильном использовании транспортного средства показатель можно снизить до 30%, а это — сокращение стоимости владения автомобилем в среднем на 12%», — подсчитал эксперт.

По данным Raxel Telematics, превышение средней скорости по городу всего на 20 км/ч вдвое повышает риск попадания в ДТП, а резкие ускорения, торможения и перестроения являются причиной каждой пятой аварии. С помощью технологий транспортная компания может не только контролировать соблюдение ПДД, но и да-

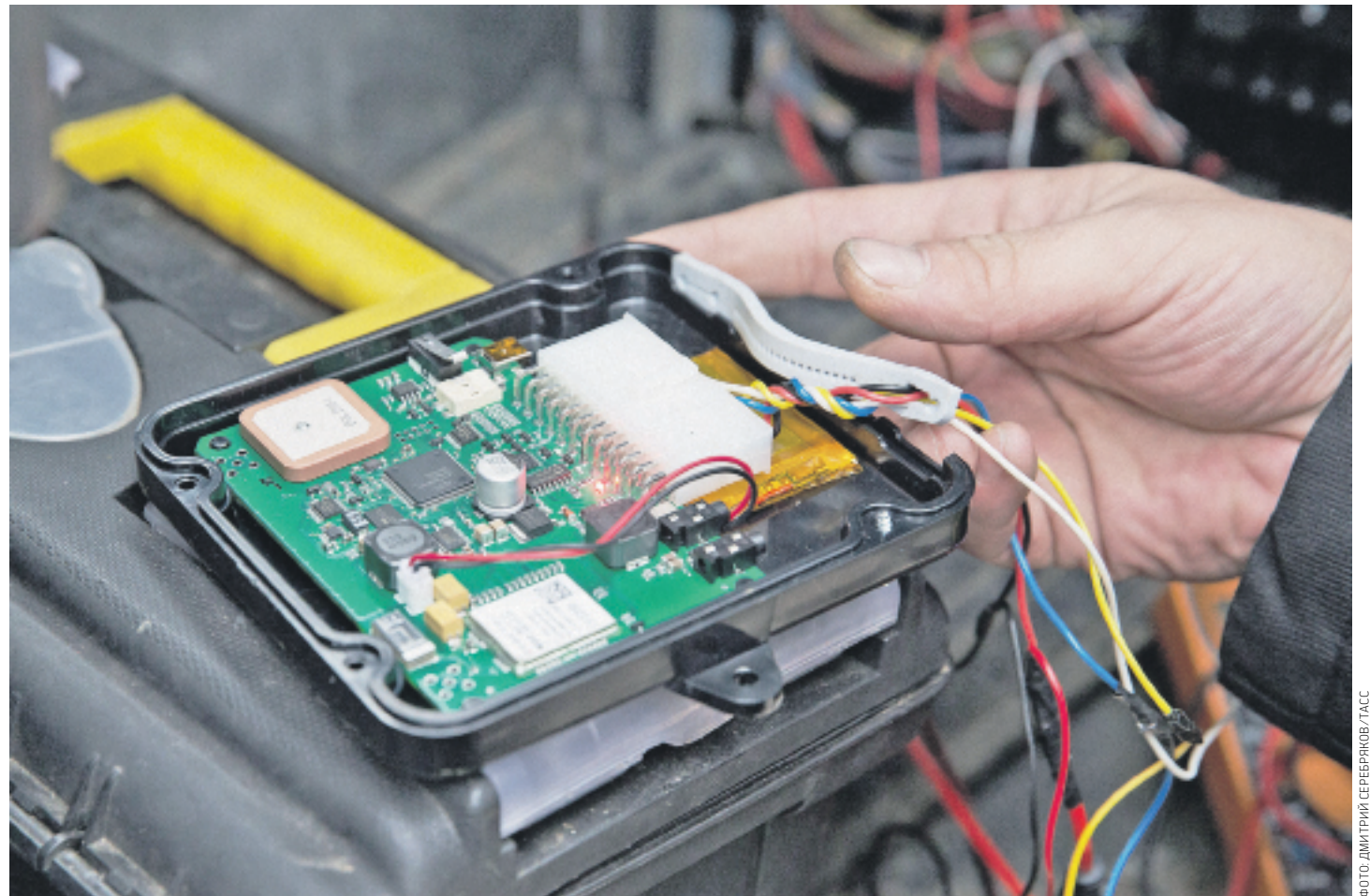


ФОТО: ДМИТРИЙ СЕРЕБРЯКОВ/ТАСС

вать обратную связь водителю для улучшения его манеры вождения, поясняет представитель компании. Гендиректор телематической компании Omnicomm Борис Паньков, в свою очередь, утверждает, что контроль за поведением водителя снижает риск попадания в ДТП до 70%.

#### ПОЛИС СО СКИДКОЙ

Внедрение телематических систем позволяет сэкономить и на страховых полисах. Транспортники не получают такую же скидку, как владельцы легковых машин, но в отдельных случаях дисконт может составлять от 20 до 50%. Все подобные продукты направлены на контроль стиля вождения ради оценки рисков попадания в ДТП. Заместитель гендиректора «АльфаСтрахования» Татьяна Пучкова объясняет, что есть решения как на базе специального оборудования, так и использующиеся в рамках мобильных приложений: «Такое приложение также помогает получить информацию об обстоятельствах угона или хищения транспортного средства».

Ключевой особенностью таких систем специалист считает возможность конфигурации страхового продукта для уменьшения премии. «Например, от угона можно страховать на весь год, а от ущерба в ДТП — лишь на конкретный километраж. Или исключить из полиса риски ДТП в ночное время, когда автомобиль стоит в гараже. За счет современных IT-решений мы имеем возможность предлагать клиенту тариф с оплатой только за реальное время эксплуатации автомобиля», — объясняет Татьяна Пучкова.

Частные владельцы действительно могут сэкономить на страховке до 50%, но в случае с коммерческими парками такой дисконт маловероятен, уточняет представитель Raxel Telematics. «Во-первых, не работает эффект самоселекции, поскольку страховщик выбирает компания, а не водитель. Во-вторых, когда в парке больше сотни автомобилей, можно и без телематики с высокой точностью

спрогнозировать объем убытков. Наконец, у водителя нет мотивации ездить безопаснее, потому что расходы на автомобиль несет работодатель», — говорит Дмитрий Рудаш.

#### КАДРОВЫЙ ВОПРОС

После внедрения телематических систем транспортникам иногда приходится менять персонал, поскольку не все водители готовы работать под постоянным контролем. «Водители портят оборудование, режут провода, заливают приборы чаем, кофе или водой. Иногда используют глушители GPS/ГЛОНАСС», — делится опытом Александр Иванов. Однако все эти вопросы решаются в течение полугода, говорит эксперт, после первых выплат водителя за ремонт системы. Как правило, договор предусматривает существенные штрафы за поломку системы.

Текучка кадров действительно увеличивается, зато в конечном итоге в компании остается только ответственный персонал, говорят эксперты. «Системы слежения отсеивают нерадивых водителей, которые приходят не зарабатывать, а нагонять зарплату всевозможными приписками, а иногда и прямыми хищениями», — уверяет Марат Зайнетдинов.

Специалисты знают, что объяснить сотрудникам нюансы работы нужно еще на этапе собеседования. Кроме того, приходится перестраивать систему мотивации водителей вплоть до введения соревновательной составляющей. Дмитрий Рудаш уверен, что такой подход опять-таки выгоднее: «После обновления штата при внедрении систем вознаграждения и вовлечения водителей текучка значительно сокращается. В итоге компании сокращают расходы на наем и обучение водителей уже через один-два квартала».

#### СЕРВИС ПОД ВОПРОСОМ

Сами автопроизводители не предлагают штатных телематических систем, а к их установке на стороне от-

# 10%

снижения расходов на топливо могут обеспечить владельцам транспорта телематические системы контроля

носятся настороженно. Представитель Citroen на запрос РБК+ ответил, что некорректное вмешательство в конструкцию может привести к ограничению гарантии: «По правилам с гарантии будут сниматься те узлы, агрегаты, детали и системы автомобиля, в которые происходило несанкционированное вмешательство. Скорее всего, это электрооборудование, кузовные панели или элементы салона, подвергавшиеся переделке».

При корректной установке, не влияющей на работу штатных систем автомобиля, проблем у владельца не будет, пояснил производитель. А в офисе Volkswagen NFZ также напомнили о том, что любые изменения должны согласовываться с производителем. «При соблюдении этих условий гарантия на переоборудованные автомобили будет распространяться в полном объеме и на прежних условиях. Гарантия на любое дополнительное оборудование поддерживается только через его производителя или продавца», — сказал РБК+ представитель немецкой марки.

## «ЭТО УЖЕ НЕ ПЕРЕВОЗКИ, А ЧИСТОЙ ВОДЫ МАТЕМАТИКА»

**МИХАИЛ ПЕТРОВ**, ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ ПО ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГК «ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ», — О ТОМ, КАК НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ ТРАНСПОРТНЫЙ БИЗНЕС.

— Грузоперевозчики все больше напоминают IT-компании. Прямо на сайте можно рассчитать стоимость перевозки, заказать машину, да еще и зачастую поучаствовать в скидочной акции. Насколько важна сегодня технологичность для грузоперевозчика, куда движется рынок?

— Необходимость изменений диктует рынок. Всего пять—семь лет назад на доставку товаров в среднем уходило три-четыре дня, а доставка на следующий день была отдельной премиум-услугой. Сегодня все по-другому. Uber, Amazon и другие высокотехнологичные игроки в корне изменили правила игры. Оплата и получение заказа из интернет-магазина — за один день, доставки пиццы — 30–40 минут, подача такси — почти мгновенна.

В подобной модели работы скорость предоставления информации об услуге уже является стандартом качества. И единственный способ соответствовать веяниям времени — это использовать мощности компьютеров. IT-системы становятся сложнее и умнее. Всего несколько лет назад, говоря о TMS (Transportation Management System), мы подразумевали лишь учетную систему. А сейчас в состав подобных программ входят блоки планирования, прогнозирования, модули помощи в принятии решений, построенные на технологии нейронных сетей. Это уже не перевозки, а чистой воды математика.

Отдельный вопрос — точки контакта компаний с потребителем: с развитием технологий растут и потребности клиентов. Кроме стандартного личного кабинета на веб-платформе пользователю уже нужны мобильное приложение, чат-боты для быстрых ответов и многое другое. Повышаются требования к скорости ответа на запросы, точности отслеживания грузов. Клиенты становятся более требовательными и образованными. Потребителю нужен все более качественный сервис, за который он готов платить.

— Навигация изменила жизнь любого водителя — и легковушки, и фуры. Однако она меняет и схемы бизнеса перевозчиков. Как современные навигаторы позволяют оптимизировать бизнес, чего в них не хватает?

— Навигатор — это инструмент, который позволяет рассчитать и оптимизировать маршрут при перемещении из точки А в точку Б. Что мы конкретно оптимизируем: время или, например, расстояние, — зависит от целевой функции, которая заложена в основу модели. Что это дает бизнесу? Мы можем рассчитать и спланировать время прибытия в точку погрузки, транзита или выгрузки. Зная плановый маршрут и отслеживая фактический, можно спрогнозировать опоздание, предотвратить кражу грузовика с грузом, оценить уровень подготовки водителя и многие другие параметры.

— ГК «Деловые линии» вместе с компанией VIA Technologies разрабатывают навигатор для боль-



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

шегрузного транспорта. Чем это решение будет отличаться от уже имеющихся на рынке, в том числе от мировых фирм-производителей?

— Есть очень простой, но не всегда заметный факт. Грузовые транспортные средства (ТС) не могут ездить по маршрутам, построенным обычными навигаторами. Существуют специальные знаки для грузовиков, ограничения по высоте и весу, пункты весового контроля. Все это нужно учитывать при построении маршрута, но не все из этого знают обычные навигаторы. В результате предпроектной работы мы проанализировали множество решений на рынке навигационных платформ и пришли к выводу, что ни одно из них не соответствует нашим требованиям. Поэтому было решено сделать свой, совместный с VIA Technologies продукт. В чем его уникальность? Более чем за 15 лет работы на российских дорогах в ГК «Деловые линии» скопилось огромное количество информации о дорожной инфраструктуре, скоростях, фактических сроках доставки, ремонтах различных типов ТС и многое другое. Объединив компетенции «Деловых линий» и инновационные разработки VIA Technologies, мы планируем получить высокотехнологичный продукт, учитывающий реалии российских дорог и бизнеса. Одна из фишек программы — «физическая модерация» объектов дорожно-транспортной инфраструктуры. За этим следит специальная выездная служба (сейчас в ней уже более 40 экипажей!) и сохраняет в системе соответствующие данные. Помимо этого в основе движка разрабатывается уникальный алгоритм построения маршрута, основанный на особенностях структуры затрат грузовых транспортных средств.

— Как новые разработки позволяют избежать перепробега и простоя, какие дают возможности контроля за водителем?

— С увеличением парка и количества операций становится невозможно

вручную контролировать и планировать работы. На помощь приходит математическое моделирование. Приведу простой пример: если посмотреть на дорогу как на гигантскую трубу, а на города как на резервуары, то правила логистики становятся похожи на законы гидродинамики. Сколько в резервуар пришло, столько должно и выйти, иначе резервуар переполнится.

Переполнение резервуара в нашем случае — простой машин. Если контролировать вход и выход машин в регион, то можно избежать простоя. Это только одна простая модель из многих десятков, которые работают в нашей TMS-системе.

Новые разработки дают возможность моделировать различные ситуации и, принимая заблаговременные решения, избегать лишних затрат. К слову, и о навигаторе для большегрузов, и TMS, и многих других разработках мы вместе с нашими партнерами из VIA Technologies расскажем на выставке ComTrans, которая пройдет с 5 по 9 сентября.

— В транспортной сфере кадровый вопрос — один из ключевых: работа ответственная, а текучка кадров велика. Какие стимулы позволяют удержать хороших водителей в транспортной компании?

— Основное и, наверное, ключевое преимущество работы в ГК «Деловые линии» — это стабильность. Стабильность выплаты заработной платы — это базовый стимул, который позволяет удерживать и молодых, и опытных сотрудников.

Но у «Деловых линий» есть и множество других достоинств. У водителя в управлении находится современная и исправная машина (транспортные средства старше восьми лет и при определенном пробеге выводятся из парка), перед каждым рейсом проводится предрейсовый контроль машин, водители компании регулярно проходят обучение, получают новые навыки и компетенции. Внутри груп-

«ЕСЛИ ПОСМОТРЕТЬ НА ДОРОГУ КАК НА ТРУБУ, А НА ГОРОДА КАК НА РЕЗЕРВУАРЫ, ТО ПРАВИЛА ЛОГИСТИКИ СТАНОВЯТСЯ ПОХОЖИ НА ЗАКОНЫ ГИДРОДИНАМИКИ. СКОЛЬКО В РЕЗЕРВУАР ПРИШЛО, СТОЛЬКО ДОЛЖНО И ВЫЙТИ, ИНАЧЕ РЕЗЕРВУАР ПЕРЕПОЛНИТСЯ»

пы компаний развита система поощрения лучших сотрудников и всегда возможен карьерный рост.

— Как вы оцениваете уровень госрегулирования в сфере перевозок, как оно влияет на рынок?

— Не думаю, что имею право оценивать уровень госрегулирования от лица компании. Но, на мой взгляд, многие нормативные акты постепенно устаревают и требуют пересмотра. Например, компании-агрегаторы вообще не имеют отдельного регулирования, так как в момент формирования нормативной базы их еще не существовало. В то же время в последние несколько лет государство кардинально изменило подход к взаимодействию с бизнесом. Были созданы различные рабочие группы для решения конкретных проблем, совместно формируются предложения к изменению нормативной базы. Представители ГК «Деловые линии» сегодня также входят в экспертный совет при Министерстве транспорта РФ, где обсуждаются всевозможные вопросы, режим труда и отдыха водителей, требования к безопасности перевозок и другие актуальные проблемы. По сути, мы консолидируем позицию частных перевозчиков, с которыми встречаемся в регионах, и выносим предложения на обсуждение на базе совета и других площадках.

Не так давно мы вошли в экспертную группу «Автонет», где обсуждаются и формируются передовые и инновационные проекты в сфере автотранспортной отрасли.

Не отстают и региональные власти. Например, в Свердловской области при содействии министра транспорта мы постарались решить на месте локальные, точечные проблемы наших партнеров-перевозчиков.

Еще не так много качественных примеров, но движение государства в сторону поддержки транспортной отрасли и адаптации нормативных документов к реалиям рынка уже заметно вооруженным глазом.

## ГРУЗОВОЙ РАЗГОН

ПОСЛЕ ЗАТЯЖНОГО КРИЗИСНОГО ПАДЕНИЯ РЫНОК ГРУЗОВИКОВ, ПОКАЗАВШИЙ РОСТ НА 4% В 2016 ГОДУ, В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2017 ГОДА БЛАГОДАРЯ ОЖИВЛЕНИЮ ЭКОНОМИКИ И НОВЫМ ГОСПРОГРАММАМ ПОДДЕРЖКИ ВЫРОС СРАЗУ НА 45%. **АНТОН ПЕТРОВСКИЙ**



PHOTO: GETTY IMAGES/RUSSIA

### ПРЫЖОК СО ДНА

По данным агентства «Автостат», в первом полугодии 2017 года объем российского рынка новых грузовых автомобилей вырос на 44,5% и составил 31,5 тыс. единиц. Максимальное число проданных автомобилей приходится на КамАЗ — 11,2 тыс. На втором месте ГАЗ — 3,5 тыс. Из иностранных брендов первенство на российском рынке у Volvo — 2,1 тыс., а на втором месте Mercedes — 1,9 тыс. машин. При этом две последние марки показали огромный рост по сравнению с прошлым годом: Volvo — 315%, Mercedes — 309%.

По мнению председателя комитета коммерческого транспорта Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) Андрея Чурсина, такой скачок объясняется просто: в 2016 году рынок достиг дна и теперь просто восстанавливается. «Главной движущей силой подъема выступил отложенный спрос, помноженный на свет в конце тоннеля», — объясняет Андрей Чурсин. С ним согласен и руководитель отдела маркетинга компании «ДАФ Тракс Рус» Евгений Савельев: «Два предыдущих года перевозчики не покупали новые грузовики, а теперь крупные и средние клиенты стали заметно активнее. Наблюдается уменьшение спроса на новые шасси под монтаж кузовных надстроек и повышение интереса к лизингу от производителя».

«В этом году мы покупали спецтехнику под недавно запущенный проект: полуприцепы для перевозки широкоформатного стекла. Закупку новых тягачей планируем на конец этого года и следующий год. Планируем приобрести 30–50 единиц — до 10% нашего автопарка. Это будет Mercedes — в последние годы мы используем в основном эту марку», — рассказал генеральный директор ХК «Совтрансавто» Владимир Тянь.

### ТОННАЖ РАСТЕТ

Рынок грузовиков отреагировал на рост объемов перевозок, начавшийся еще в прошлом году: тоннаж перевезенных автотранспортом грузов в 2016 году вырос на 2%. Рост в 2017 году ожидается значительно выше. Причины в общем оживлении экономики, в частности строительства. В результате на рынке тяжелой коммерческой техники самыми быстрорастущими сегментами оказались седельные тягачи и самосвалы. «Применительно к КамАЗу приращение доли производителя отмечено во всех сегментах: по бортовым автомобилям, седельным тягачам, самосвалам и спецтехнике на грузовом шасси», — прокомментировал начальник отдела маркетинга ПАО «КамАЗ» Виталий Минин.

Рост импортозамещения в сельском хозяйстве вызвал спрос на вывоз продукции из хозяйств российских фермеров и новых производств продуктов питания. По оценке специали-

зирующей на логистике консалтинговой компании Market Guide Agency, заметный вклад в рост перевозок дали сборные грузы, с которыми не любит работать железная дорога, — часть клиентов ушли от железнодорожных перевозок к автомобильным. Рост числа «сборок», в свою очередь, обусловлен уменьшением среднего размера отправляемых партий, а также непрерывно растущими объемами интернет-торговли (на 30% в год).

Ведущий аналитик агентства MegaResearch среди основных драйверов развития внутренних автомобильных грузоперевозок назвал такие факторы, как активное развитие сетей FMCG в регионах (X5 Retail Group, «Магнит», «Лента» и др.), строительство новых магазинов и логистических центров, строительство новых заводов — например, в сферах сельскохозяйственного, пищевого производства, машиностроения. Свою роль играет и строительство крупных инфраструктурных и промышленных объектов в регионах РФ (например, Крымского моста и объектов чемпионата мира по футболу 2018 года). Что касается международных автомобильных перевозок по территории России, то на их восстановление сейчас влияет рост экспорта, связанный со стабилизацией курса рубля, появление новых крупнейших транзитных маршрутов через Россию (например, ввод казахстанского участка международной автотрассы Западная Европа — Запад-

ный Китай; полное завершение проекта — в 2020 году) и новые направления международной торговли (Китай, Иран, Индия).

### ОБНОВЛЕНИЕ АВТОПАРКА

На фоне падения объема грузоперевозок в 2014–2015 годах с рынка ушла некоторая доля игроков. Вторая волна ухода связана с внедрением системы «Платон»: рынок автоперевозок очистился от работающих «по-серому» перевозчиков. Это подтверждается статистикой регистрации коммерческих автомобилей, причем не только подпадающих под надзор «Платона» 12-тонников, но и легких коммерческих автомобилей: за 2016 год число физических лиц и ИП в первичной регистрации коммерческого автотранспорта снизилось на 36%. Многие из ушедших с рынка частных и мелких компаний использовали автомобили с высокой степенью износа. И эти высвободившиеся грузовики к работе сегодня не возвращаются: расширяющие автопарк на фоне восстановления спроса более или менее крупные компании предпочитают приобретать новые машины.

Другая важная причина, как заметил директор по продажам и маркетингу ООО «Коммерческие автомобили — Группа ГАЗ» Олег Марков, — состояние рынка кредитования и автолизинга. Лизинговые компании предлагают самые выгодные условия по приобретению именно отечествен-



ФОТО: ЕГОР АЛЕЕВ/ТАСС

## ВКЛАД В РОСТ АВТОПЕРЕВОЗОК ВНЕСЛИ СБОРНЫЕ ГРУЗЫ, С КОТОРЫМИ НЕ ЛЮБЯТ РАБОТАТЬ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКИ. РАЗМЕРЫ «СБОРКИ» УМЕНЬШАЮТСЯ, И ЧАСТЬ КЛИЕНТОВ В ЭТОЙ СИТУАЦИИ ВЫБРАЛА ДОСТАВКУ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

ных грузовиков, в частности производства КамАЗа и ГАЗа.

По данным Минпромторга, только по программе льготного лизинга объем предоставленных государством скидок составляет 5 млрд руб. В 2017 году финансирование программы увеличено вдвое, до 10 млрд руб.

Это дало заметные результаты. Например, в компании «Балтийский лизинг» число лизинговых сделок по грузовым автомобилям выросло на 40% по сравнению с прошлым годом,

а в денежном выражении объемы этих операций возросли на 62%: покупатели выбирают машины в более дорогих комплектациях.

Важными факторами роста явились другие новые спецпрограммы — «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль», «Русский тягач», «Российский фермер», «Свое дело». На них, а также на поддержку продаж газомоторной техники, городского общественного электротранспорта, закупки школьных автобусов и ма-

шин скорой помощи выделяется 17,4 млрд руб., что должно позволить реализовать в 2017 году в общей сложности более 90 тыс. единиц автомобильной техники.

В этом же ряду следует упомянуть и действующую в 2017 году государственную программу утилизации грузовых автомобилей. Программа предполагает не только компенсацию за сдачу непосредственно на утилизацию, но и обмен старого грузовика в формате trade-in. Немаловажно, что

общим для всех участвующих в программе производителей является прием транспортных средств российских и европейских производителей вне зависимости от их возраста. Программа распространяется как на физических, так и на юридических лиц. Например, ПАО «КамАЗ» предлагает на первый и второй кварталы текущего года максимальную скидку на приобретение нового авто в размере 300 тыс. руб., а на третий и четвертый кварталы компания планирует увеличить сумму компенсации до 370 тыс. руб. Скидка в группе ГАЗ — от 120 тыс. руб. при приобретении автомобиля массой 2,5–3,1 т до 350 тыс. руб. при покупке грузовика от 7,5 т. В программе утилизации старых автомобилей участвуют и иностранные бренды. Например, японская автомобильная компания Isuzu, предлагающая покупателям ряд малотоннажных и среднетоннажных грузовиков, для покупки которых не предполагается дополнительных требований, кроме тех, которые прописаны в условиях госпрограммы: скидки 170–350 тыс. руб.

Укрепление рубля привело к росту продаж иностранных марок. Например, итальянской Iveco, которая тоже участвует в программе утилизации. По словам главы представительства Iveco в России Массимилиано Перри, с конца 2016 года продажи заметно выросли. Например, более 1 тыс. коммерческих автомобилей Iveco закупил ретейлер «Дикси», около 300 машин — ретейлер X5 Retail Group, около 500 авто — перевозчик «Автолайн».



## Профессиональный сервис для вашего бизнеса

**Узнайте заранее максимальную стоимость  
масляного сервиса для вашего Volkswagen.**

Профессионалы всегда помогут друг другу. Мы знаем, насколько важно для нас, чтобы бизнес всегда оставался в движении, и самую роль в этом играют ваши автомобили. Пройдите регулярное техническое обслуживание в официальных сервисных центрах Volkswagen. Качество выполнения работ, гарантия, высший профессионализм наших мастеров — залог того, что автомобиль будет долгие годы служить вам верой и правдой. Больше того — вы заранее будете знать максимальную стоимость обслуживания вашего коммерческого автомобиля.

Подробнее — на сайте [www.vw.com/ru/mercedes/ru/mercedes-ta.html](http://www.vw.com/ru/mercedes/ru/mercedes-ta.html) или у официальных дилеров Volkswagen.



Коммерческие  
автомобили

## МЕГАПОЛИС ПОД «КАБЛУКОМ»

ЗАПРЕТ НА ВЪЕЗД БОЛЬШЕГРУЗОВ В МОСКВУ И РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ ЗАСТАВЛЯЮТ ИГРОКОВ РЫНКА ПЕРЕХОДИТЬ НА БОЛЕЕ ЛЕГКУЮ ТЕХНИКУ. ОГРАНИЧЕНИЯ НЕ СТАЛИ ОБРЕМЕНИТЕЛЬНЫМИ ДЛЯ БИЗНЕСА, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. **ИВАН АНАНЬЕВ**

### ВЫТЭСНЕНИЕ БОЛЬШЕГРУЗОВ

Сегмент легких коммерческих автомобилей, или LCV, — сегодня один из самых быстрорастущих. Если рынок новых легковых машин в первом полугодии 2017 года вырос на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, то продажи легких коммерческих автомобилей в России увеличились почти на 25%. По данным агентства «Автостат», за полгода было реализовано 50,2 тыс. единиц LCV — больше, чем более тяжелых грузовиков всех классов (31,5 тыс. штук).

Это связано прежде всего с тем, что легкий коммерческий транспорт становится самым удобным, а иногда единственно возможным средством доставки товаров в крупных городах.

Москва активно борется с большегрузным транспортом, вводя все более строгие ограничения для коммерческой техники.

Впервые ограничения в столице были введены в 1993 году, когда появился запрет на движение машин грузоподъемностью более тонны по центру города днем в рабочие дни. Но в последние годы запреты стали сложнее и строже. Сегодня грузовикам массой больше 12 т в дневное время запрещен въезд на МКАД и в ее пределы. Машинам грузоподъемностью более одной тонны запрещен въезд внутри Третьего транспортного кольца (ТТК). Кроме того, в центр нельзя въезжать на грузовиках ниже второго экологического класса.

С 2013 года действует запрет на движение транспорта разрешенной максимальной массой более 7 т в пределах Московской окружной железной дороги. А с ноября 2014 года в столице постепенно вводится так называемый грузовой каркас — ограничения на въезд грузовиков полной массой более 2,5 т в некоторые жилые районы. Такие ограничения введены уже на 274 улицах в Восточном, Северо-Восточном и Северном административных округах столицы. Соблюдение ограничений контролируют камеры видеонаблюдения, а штраф составляет 5 тыс. руб.

Сознательно на нарушения транспортники идут редко, говорит директор по операциям FM Logistic Александр Павлов, поскольку все трассы, въезды на ТТК и улицы грузового каркаса контролируются камерами. «Например, при проезде от Дмитровского до Ленинградского шоссе по МКАД установлено порядка пяти камер, и десятиминутный проезд с нарушениями может обойтись компании в 25 тыс. руб.», — говорит эксперт. В итоге перевозчикам и службам доставки пришлось почти полностью отказаться от использования большегрузов. За бортом требований оказалась даже классическая «газель» грузоподъемностью полторы тонны, которая не может въехать в центр.

Попасть в запретную зону могут только грузовики со специальными пропусками, причем получить их легальному перевозчику или частнику



PHOTO: GETTY IMAGES/ RUSSIA

нетрудно, объясняет руководитель департамента продаж АО «Исузу Рус» Сергей Богомил. Существуют разовые и годовые пропуска, причем предоставляются они бесплатно, если заявитель сможет обосновать необходимость документа.

Запрос подается в электронной форме на официальном портале мэра Москвы. Готовый пропуск автовладелец получает в личном кабинете портала, а его машина вносится в электронный реестр. Тем не менее перевозчики с большим парком не спешат заниматься оформлять пропуска. Гораздо проще оказалось перейти на автомобили грузоподъемностью до тонны, которые можно без ограничений использовать по всему городу. А быстро ориентироваться в столице перевозчикам помогают электронные системы оптимизации маршрута.

### ОБЛЕГЧЕННЫЙ ОТВЕТ

Логистическим компаниям приходится обновлять парки, а основным транспортом для доставки товаров в мегаполис становятся легкие фургоны и «каблочки» — полугрузовые модели с вместительным кузовом, построенные на базе легковых. Впрочем, представители рынка не видят в этом большой угрозы для бизнеса

и быстро подстраиваются под новые требования.

Большинство автопроизводителей, работающих в сегменте малого коммерческого транспорта, готовы предложить решения под требования столичных властей. Например, в линейке Citroën есть легковой фургон Berlingo с грузовым кузовом, который может беспрепятственно передвигаться по всей Москве. А условиям грузового каркаса удовлетворяют фургоны Jumpy и Jumper полной массой до 2,5 т. В российском представительстве бренда рассказали, что на базе Jumper также предлагаются специальные автомобили, включая, например, изо-термический фургон.

Аналогичный набор есть и в линейке Volkswagen NFZ. Представитель импортера пояснил РБК+, что почти любой из коммерческих автомобилей марки может быть собран в полном соответствии с задачами клиента. «Для каждого автомобиля нашего модельного ряда мы предлагаем возможность ограничения максимальной грузоподъемности до 1 т. В таком исполнении наши автомобили могут передвигаться по Москве и другим городам России без каких-либо ограничений», — рассказал представитель бренда. Речь в первую очередь о семей-

стве Transporter, автомобили которого могут иметь различную длину, высоту и грузоподъемность. Также в гамме машин VW есть легковой «каблочки» Caddy.

Рынок предлагает немало вариантов — от легковых «каблочки» и фургонов до грузовичков классического формата нужной грузоподъемности. К таким относятся, например, Isuzu серии Elf 3.5, которые могут въезжать внутрь ТТК без ограничений и вмещать приличный объем груза. А в качестве самого популярного транспорта служб доставки и интернет-магазинов Александр Павлов называет Lada Largus тольяттинского производства — единственный на рынке фургон на базе легкового универсала.

И дело не только в ограничениях, утверждает Сергей Богомил: «Пропуск — не единственный и далеко не всегда определяющий фактор при выборе машины для доставки по Москве: на большом грузовике по городу ездить сложно, зачастую гораздо быстрее и дешевле развезти груз на нескольких автомобилях».

### НОВАЯ ЛОГИСТИКА

Перестройка бизнеса перевозчиков потребовала иного подхода к планированию грузопотока, объясняет Александр Павлов: «Бизнес стал более точно планировать запасы, что, в свою очередь, привело к уменьшению грузоподъемности транспортного средства и количества перевозимого груза за один рейс». А службам доставки и интернет-магазинам вообще не пришлось перестраиваться, утверждает эксперт, поскольку они изначально использовали машины малой вместимости.

Представитель консалтинговой компании Deloitte Андрей Семенов вообще не считает значительным влияние запретов на рост рынка LCV. «Ограничения на въезд повлияли не более чем на 1% рынка. Многие попросту подстроились и изменили график доставок, говорит он. Эксперт пояснил, что компании перешли на ночные перевозки между пунктами выдачи заказов, а на последней миле, как и прежде, используются компактные автомобили или пешие курьеры: «Как правило, серьезные игроки заранее планируют свои перевозки, оформление документации и мощности для их обеспечения».

Директор Института транспортного планирования Российской академии транспорта Михаил Якимов не уверен в эффективности столичных ограничений. «Речь идет не о промышленности, а товарах повседневного спроса, которые нужно довести максимально близко и эффективно до потребителя. Эффективно это получится только на большегрузном автомобиле». А поскольку в самом центре проживает не так много населения, рассуждает эксперт, разумнее было бы отменить запреты и организовать крупные транспортно-логистические центры внутри МКАД. Однако всерьез этот вопрос едва ли будет обсуждаться — бизнес давно принял новые правила игры, которые оказались вполне комфортными для участников рынка.

www.peugeot.ru

ВСТРЕЧАЙТЕ НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ —  
— PEUGEOT EXPERT  
ЛЮБОМУ БИЗНЕСУ НУЖЕН ЭКСПЕРТ!



цена от 1 219 000 руб.\*

— 3 ВАРИАНТА ДЛИНЫ КУЗОВА

Новый Peugeot Expert для тех, кто ценит в работе надежность и эффективность.

| ЭКОНОМИЧНОСТЬ: РАСХОД 5,9 л / 100 км\*\* |

| АДАПТАЦИЯ К РОССИЙСКИМ УСЛОВИЯМ |

\*Цена действительна на Peugeot Expert в комплектации L1H1 1.6 HDi 90 л. с. 5MT с учетом скидки при сдаче автомобиля в трейд-ин по программе Citroën Select в размере 80 000 рублей.  
\*\*Расход указан для Peugeot Expert в комплектации L2H1 2.0 HDi 150 л. с. 6AT при эксплуатации в смешанном цикле. Реклама.

**НОВЫЙ PEUGEOT EXPERT ФУРГОН**

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

## ШКОЛЬНЫЕ И ГОРОДСКИЕ

ВЫРОСШИЕ ПРОДАЖИ АВТОБУСОВ В РОССИИ ЯВЛЯЮТСЯ ЛИШЬ ПРЕДВЕСТНИКОМ БУМА — НАСТОЯЩЕЕ ОБНОВЛЕНИЕ ПАРКА ЕЩЕ ВПЕРЕДИ. ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОБНОВЛЯЮТ МОДЕЛИ, А ИНОСТРАННЫЕ — ЛОКАЛИЗУЮТ ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ. **АЛЕКСАНДР БУРКОВ**



ФОТО: СЕРГЕЙ ФАДЕЙЧЕВ/ТАСС

### ЭЛЕКТРИЧЕСТВО И НИЗКИЙ ПОЛ

Тон в обновлении автобусного парка в России задает, конечно, Москва: пылящие старые машины как-то незаметно уступили место новенькому синему транспорту. С 2010 по 2017 год Мосгортранс приобрел почти 6 тыс. новых автобусов. А в этом году город закупит еще 873 рейсовых автобуса и 50 туристических — для перевозки гостей столицы во время чемпионата мира по футболу в 2018 году. 8 августа 2017 года на заседании президиума правительства Москвы было принято решение в будущем закупать вместо автобусов на моторном топливе современные электробусы. Предполагается, что поставщиками выступят российские заводы. По словам мэра Москвы Сергея Собянина, уже в конце года должны объявить первый конкурс на закупку 300 электробусов: «На обкатке находится целая линейка различных электробусов — и отечественных, и зарубежных. Зарубежные аналоги показывают лучшие качества обкатки, лучшую приспособленность для городских условий, но мы надеемся, что наши отечественные производители в ближайшее время смогут показать конкурентную продукцию». По словам руководителя столичного департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры

Максима Ликсутова, городские власти планируют закупать по 300 электробусов каждые три года. Для этого с производителями заключат специальные контракты периодического обновления по истечении жизненного цикла машины. Кроме того, согласно принятой городской программе с 2021 года Москва будет закупать только низкопольные электробусы.

Учитывая, что Москва располагает самым крупным в стране парком автобусов, его обновление отражается на всем сегменте авторынка.

### АВТОБУСНЫЕ РЕКОРДЫ

На 1 января 2017 года в России зарегистрировано 395,4 тыс. автобусов. Их средний возраст, по данным агентства «Автостат», составляет 15,9 года. А 45% всех автобусов в стране — старше 15 лет. Доля иномарок невелика — всего 27%. Лидером является ПАЗ — 168,1 тыс. единиц, на втором месте КАВЗ — 55,8 тыс., на третьем ЛиАЗ — 34 тыс. На долю этих трех марок приходится 65% всего российского парка автобусов. Из иномарок лидирует Hyundai — 16,2 тыс. единиц.

Обновление и пополнение парка автобусов идет по всей стране. По данным «Автостата», по итогам первого квартала 2017 года объем российского рынка новых автобусов (без учета микроавтобусов) составил 2,5 тыс. единиц — на 62% больше, чем в прошлом

году. Более половины этого объема пришлось на продукцию города Павлово: ПАЗ поставил 1,4 тыс. автобусов, что на 54% больше, чем прошлогодние продажи аналогичного периода. На втором месте подмосковный ЛиАЗ: 525 машин и рост 156%.

Главный драйвер спроса — обновление муниципальных автопарков. Кроме того, автобусы массово заменяют на прежних маршрутах трамваи и троллейбусы.

По данным Росстата, в 2000 году в России было 12,2 тыс. троллейбусов, а в 2015 году уже на 2 тыс. меньше — 10,2 тыс. Троллейбусный пассажирооборот за те же 15 лет упал с 8,7 млрд до 1,6 млрд человек. В 2015 году во всей России было произведено всего 62 новых троллейбуса.

Учитывая потенциал российского рынка, некоторые иностранные марки запускают производство автобусов на территории страны или рассматривают такую возможность. Например, в августе 2017 года губернатор Ульяновской области Сергей Морозов, генеральный директор АО «Исузу Рус» Фабрис Горлье и директор по развитию ООО «Симаз» Сергей Полбин в рамках международной промышленной выставки «Иннопром-2017» подписали трехсторонний меморандум о намерениях запустить в регионе производство автобусов Isuzu: собирать их на мощностях производствен-

ного комплекса «Симаз» в Ульяновске. Первые продажи должны стартовать в конце 2017-го — начале 2018 года. Объем производства составит до 500 автобусов в течение первых 12 месяцев.

А 9 февраля 2017 года состоялась церемония открытия официального представительства подразделения коммерческого транспорта Hyundai Motor Company в России — компании Hyundai Truck and Bus Rus. Производить новые модели будет калининградский завод «Автотор». По заявлению председателя совета директоров завода «Автотор» Валерия Горбунова, планируемые инвестиции должны повысить локализацию производства основных грузовых автомобилей Hyundai до полного цикла сборки, включая сварку и покраску.

### ШКОЛЬНО-ТРАНСПОРТНАЯ ПРОГРАММА

В прошлом году правительством РФ принята государственная программа «Школьный автобус» по обеспечению образовательных организаций автобусами на 2016/17 учебный год за счет средств федерального бюджета. Новые школьные автобусы должны заменить транспорт, который уже отслужил свой срок эксплуатации либо не соответствует требованиям безопасности перевозок школьников. Принято решение, что с 1 июля 2017 года перевозка детей может осуществляться автобусами не старше десяти лет.

Транспорт для перевозки детей должен обязательно иметь дополнительную низкую ступеньку, багажные полки для ранцев и специальные ремни безопасности. Электроника в таком автобусе не позволяет ему двигаться с открытыми дверями, а также ограничивает скорость до 60 км/ч. Весь школьный транспорт комплектуется цифровым тахографом и спутниковой системой ГЛОНАСС.

На 1 января 2016 года в стране существовало 55,6 тыс. населенных пунктов с численностью жителей до 5 тыс. человек, где отсутствовали общеобразовательные организации. При этом в таких населенных пунктах проживали 287,4 тыс. детей школьного возраста. Согласно данным Счетной палаты, на обновление парка школьных автобусов из федерального бюджета в 2016 году было направлено 3,9 млрд руб., на которые были закуплены и поставлены в регионы 2468 единиц транспорта. Благодаря этому заявленная потребность регионов на 2016 год была удовлетворена лишь на 51%. По информации из регионов, на 1 января 2017 года в России для перевозок детей до общеобразовательных учреждений используется 1,9 тыс. автобусов (6,9% парка школьных автобусов) с годом выпуска больше десяти лет. В 54 из 85 регионов страны при перевозке детей используются автобусы с годом выпуска более 11 лет, в восьми регионах — произведенные до 2000 года. Исходя из такого положения дел, перед производителями автобусов — как школьных, так и городских — открывается впечатляющий рынок.

### РБК + «КОММЕРЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»  
Является неотъемлемой частью  
«Ежедневной деловой газеты РБК» № 145 (2642) от 4 сентября 2017 г.  
Распространяется в составе газеты  
Материалы подготовлены  
редакцией партнерских проектов РБК+  
Партнер: ГК «Деловые Линии» 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  
Арт-директор проектов РБК: Дмитрий Девишвили  
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК:  
Анна Батыгина  
Директор по продажам РБК+:  
Евгения Карлина  
Директор по производству:  
Надежда Фомина  
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1