

авто | коммерческий транспорт

«Главное — поддерживать бизнес в здоровой форме»

— мнение —

Глава марки Audi в России ЛЮБОМИР НАЙМАН рассказывает о том, какие модели следует выводить на российский рынок.

— В 2016 году российский рынок вновь не показал роста. Тем не менее дебют многих премиальных моделей был весьма успешным. Какие модели Audi показали хорошие результаты?
— В прошлом году мы вывели на российский рынок две новые модели Audi с приставкой performance: Audi RS 6 Avant и Audi RS 7 Sportback. Главная новинка Audi 2016 года — A5 Coupe. Российская презентация модели состоялась в конце прошлого года. Из ключевых нововведений — новое шасси, новые мощные двигатели, инновационные информационно-развлекательные и assistирующие системы. Уверен, что A5 Coupe ждет большое будущее в России. Стоит отметить и блестящие результаты, которые продемонстрировал Q7: автомобиль занял первую строчку в рейтинге продаж Audi в России по итогам 2016 года. Всего было продано более 5 тыс. единиц этой модели, что на 45% превышает результаты 2015 года.



— Судя по концепт-кару Q8, Audi продолжает расширять модельную линейку. Появится ли будущая модель в России и выйдет ли на российский рынок кроссовер Q2?
— Q8 станет первым представителем бренда в нише полноразмерных кроссоверов-купе. И он обязательно появится в России. Более того, отмечу, что российский рынок находит-

ся в числе наиболее приоритетных для Q8. Что касается Q2, то пока мы не планируем выводить эту модель на рынок. Тому есть целый ряд причин, в том числе экономического характера. Тем не менее мы продолжим анализировать рынок, и в случае соответствующих предпосылок решение может быть пересмотрено.
— Каковы ваши прогнозы на 2017 год: начнет ли расти российский рынок? И какие цели являются для марки Audi приоритетными в текущем году?
— Конец 2016 года позволяет говорить о некой стабилизации российского автомобильного рынка. Я думаю, что в этом году мы сможем увидеть даже небольшой рост. Конечно же, не стоит ожидать существенных изменений, но главное, что тенденция меняется в положительную сторону. Для нас одной из основных задач на 2017 год является поддержание бизнеса в «здоровой» форме. Важная задача на 2017 год — запуск новых моделей. В этом году нас ждут две яркие и стратегически важные премьеры: новый кроссовер Q5 и новое поколение седана представительского класса A8 — флагмана и визитной карточки бренда. Q5 появится в салонах дилеров уже в мае, A8 мы планируем представить осенью.

«Россия — крупнейший рынок в континентальной Европе»

— мнение —

Региональный директор Rolls-Royce Motor Cars в Европе и Южной Африке ДЖЕЙМС КРАЙТОН не замечает кризиса: россияне покупают даже кабриолеты.

— Как вы оцениваете результаты Rolls-Royce 2016 года в России?
— В 2016 году мы добились сильных результатов в России. Несмотря на непростые условия на рынке, мы продали более 100 автомобилей третий год подряд, закрепив за Россией статус крупнейшего рынка в континентальной Европе. Мы отметили высокий интерес к кабриолету Dawn — пожалуй, самому сексуальному Rolls-Royce в истории, притом что Россия не является традиционным рынком для автомобилей с открытым верхом. Количество заказов на Phantom II было просто феноменальным, особенно учитывая, что это был последний год перед сменой поколения. Это доказывает, что Phantom остается самым желанным предметом роскоши в мире.
— Видна ли связь между конъюнктурой автомобильного рынка в целом и продажами ультралюксовых автомобилей Rolls-Royce?
— Rolls-Royce — очень личная, эмоциональная, значимая покупка. Зачастую это инвестиция на всю



жизнь. С этой точки зрения мы больше относимся к рынку предметов роскоши, нежели автомобилей. Наши конкуренты — яхты, вертолеты, дорогие наручные часы и ювелирные изделия. Многие клиенты считают, что сейчас времена экономической неопределенности — пора инвестировать в эмоции. Высокий спрос на модели Rolls-Royce и рекордные результаты программы персонализации Bespoke это подтверждают.
— С поправкой на временное отсутствие в линейке модели

Phantom каковы ваши ожидания от 2017 года?
— 2017 год принесет новые вызовы, но мы уверены, «Дух экстаза» останется главным символом успеха. Ghost и Wraith будут ключевыми факторами развития бизнеса, а их темные двойники Black Badge, дебютировавшие в прошлом ноябре, укрепят успех этих моделей. Dawn продолжит пользоваться спросом у тех, кто любит путешествовать с открытым верхом. В целом мы заметили, что расширенное портфолио Rolls-Royce привлекло новую категорию молодых, успешных, амбициозных, требовательных клиентов. Эти люди заработали капитал на современных динамичных рынках и хотят вознаградить себя за успехи. Мы видим большой потенциал и в рынке Rolls-Royce с пробегом. В прошлом году мы открыли в Москве первый в Европе салон Provenance Pre-Owned и в 2017-м продолжим развивать этот сегмент. Учитывая сильное портфолио, интерес к программе персонализации Bespoke и высокий спрос на автомобили с пробегом Provenance Pre-Owned, мы убеждены, что 2017-й станет еще одним успешным годом для Rolls-Royce в России. И с нетерпением ждем дебюта нового поколения флагмана Rolls-Royce — Phantom VIII, который покажем уже в конце этого года.

«Без поддержки государства ситуация не стабилизируется»

— мнение —

Вице-президент «Nissan Восток» ДЖЕЙМС РАЙТ считает, что будущее за кроссоверами и внедорожниками.

— Довольны ли вы результатами Nissan в России в 2016 году?
— Это был сложный год, на протяжении которого мы все ждали сигналов о том, что автомобильный рынок начнет восстанавливаться. Чтобы адаптироваться к новым условиям, нам пришлось в конце 2015 — начале 2016 годов пересмотреть подход к представляемой в России модельной гамме: продажи Teana были остановлены, производство Tiida — заморожено. В то же время мы запустили проект по локальной сборке Qashqai и флагманского кроссовера Murano. Снижение объема продаж по итогам 2016 года по сравнению с 2015 годом связано в том числе с сокращением модельной линейки. При этом Nissan продолжает следовать своей долгосрочной



концепции развития в России — компания не убыточна, и мы занимаем седьмое место в общей «табели» объема продаж с долей рынка в 4,9%. Фокус продаж для Nissan на сегодняшний день сместился в сторону кроссоверов и внедорожников, собираемых локально. В качестве примера: продажи Nissan Qashqai, производство которого было запущено под Санкт-Петербургом в конце 2015 года, выросли за 12 месяцев на 2,5% — в абсолютных цифрах это 1988 автомоби-

лей. Qashqai и X-Trail входят в топ-25 бестселлеров в России и занимают 21-е и 22-е места соответственно.
— При каких условиях Tiida, Micra, Juke, Note и Teana могут вернуться на российский рынок?
— Micra точно не появится на российском рынке в обозримом будущем. Что касается остальных моделей, мы мониторим ситуацию на рынке и готовы быстро отреагировать, если изменится структура спроса.
— Каков ваш прогноз на 2017 год? Ваши основные цели и задачи?
— Заниматься прогнозами в текущих условиях — занятие неблагодарное. На наш взгляд, основным драйвером рынка в ближайшее время останутся государственные программы субсидирования. И в целом без поддержки государства рассчитывать на стабилизацию ситуации невозможно. Именно поэтому наша задача — максимально развивать локальное производство, предлагая нашим клиентам именно те автомобили, которые нужны им в данный момент.

«В 2017 году мы увидим улучшение на рынке»

— мнение —

Президент и главный исполнительный директор ООО «ММС Рус» НАОЯ НАКАМУРА уверен, что рынок вырастет минимум на 5%.

— Как вы оцениваете результаты 2016 года? Удалось выполнить намеченный план?
— Продажи Mitsubishi в 2016 году составили немногим меньше 17 тыс. автомобилей, что ниже уровня продаж 2015 года. Для нас это является прогнозируемым результатом из-за изменения нашей стратегии продаж на российском рынке, например временной приостановки продажи такой популярной модели, как ASX и других моделей.
— Стратегия Mitsubishi Motors сосредоточится на разработке внедорожников и кроссоверов совпадает с настроениями на российском рынке: популярность кроссоверов только растет. Вы считаете это долгосрочной тенденцией?



— Россия — это огромная страна, это различные пояса и разнообразный рельеф местности зачастую с преобладанием внедорожного типа покрытия. Если учитывать, что климат в стране бывает весьма суровым, а большинство людей предпочитают вести активный образ жизни, то автомобили SUV-сегмента просто незаменимы. Они обеспечивают максимальный комфорт и удобство в соответствии с индивидуальным запросом потребителя. А при наличии

большого выбора моделей на автомобильном рынке, который мы видим на данный момент, каждый может подобрать себе идеальный вариант. Mitsubishi является всемирно признанным лидером в сегменте автомобилей класса SUV. Мы производим и продаем надежные машины.
— Каковы ваши ожидания от 2017 года в России? Начнет ли автомобильный рынок расти?
— Этот год является первым, когда мы увидим улучшение ситуации на рынке. Российский рубль показывает стабильность, и автопроизводители могут более уверенно планировать производство и продажи. В то же время нельзя забывать о влиянии глобальных экономических факторов: их также необходимо принимать во внимание.
Я считаю, что в 2017 году мы увидим небольшой рост рынка — в пределах 5%. Но несмотря на это, мы планируем значительно усилить наши активности и больше инвестировать в продажи и маркетинг Mitsubishi.

прямая речь

Эксперты и аналитики отвечают на вопрос «Чего ждать в 2017 году?»



Екатерина Григорьева, директор направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG:
— Последние восемь лет суммарный объем автопарка в России стабильно увеличивается, несмотря на сложную экономическую ситуацию. В 2008 году он оценивался в 38,25 млн шт., в 2012 году — в 45,25 млн шт., в 2015 году — в 51,64 млн шт., в 2016 году, по предварительным оценкам, — в 54 млн шт.

При этом средний возраст автомобилей — 12 лет 6 месяцев, довольно низкий показатель, свидетельствующий о большой доле новых машин.

Падение продаж за последнее время связано не только со снижением доходов населения и спадом экономической активности коммерческих компаний, но и с девальвацией рубля, а следовательно, ростом стоимости новых автомобилей и сокращением программ кредитования.

По нашему мнению, в 2017 году у рынка есть потенциал закончить четырехлетний период падения и вернуться к умеренному росту в 4–5%. Такой прогноз связан с ростом экономики в целом, снижением стоимости кредитных ресурсов и, соответственно, ростом сделок с участием банков, а также поддержкой отрасли со стороны государства (льготное автокредитование, программа обновления парка). Немаловажным драйвером может выступить отложенный спрос. Таким образом, общий размер рынка может составить 1,5 млн автомобилей.



Дмитрий Шиманов, генеральный директор исследовательской компании MAR Consult:
— Продолжение падения рынка связано с продолжающейся рецессией экономики в целом. Потребление автомобилей напрямую связано с индексом экономической активности, а он находится на уровне 2009 года. Тем временем рынок запасных частей испытывает сильный прирост: по нашей оценке — более 30%.

В 2017 году мы ожидаем рост автомобильного рынка на 10–12% в среднем сегменте и 7–8% — в премиальном. Тому есть несколько причин. Во-первых, мы ожидаем оживления экономики и уже в марте прогнозируем активизацию потребительского поведения. Если в 2016 году ВВП хоть незначительно, но упал, то в 2017 году рост ВВП прогнозирует не только правительство РФ, но и Международный банк реконструкции и развития. Во-вторых, за эти годы сформировался большой отложенный спрос на автомобили и недвижимость. Хочу напомнить, что 2011 год показал самый большой прирост многих отраслей, так как именно в этот год сработал отложенный спрос 2009 и 2010 годов. Такой же всплеск потребления мы прогнозируем в этом году. В-третьих, в 2017 году ожидается понижение ставки рефинансирования до 9%, а это, в свою очередь, повлечет подъем кредитования, которое является главным драйвером автомобильного рынка.

Годы кризиса повлияли на передел структуры рынка. Существенный рынок сделал корейский автопром, отыграв доли в разных сегментах у американских и японских производителей, а в экономсегменте — даже у российских производителей. Если выбирать, в какие акции вложить деньги, то это точно корейские автомобильные компании.



Александр Зиновьев, заместитель председателя правления ГК «Автоспеццентр»:
— Жаль, что в 2016 году не произошло планомерной стабилизации продаж. Мы, как и многие другие автодилеры, в кризис делаем значительные ставки на массовый сегмент, и нам бы не хотелось, чтобы рынок продолжал падать. В России сейчас происходит консолидация некоторых компаний: крупные мультимаркетные автодилеры приобретают более мелкие предприятия. При этом автосалоны не обязательно закрываются: некоторые из них переживают ребрендинг и продолжают функционировать в составе новых групп компаний. Мелкие игроки не могут сохранять рентабельность бизнеса и вынуждены объединяться с более крупными участниками рынка, передавая в их собственность значительную часть активов. Альтернативный сценарий — банкротство.

Кроме того, уход ряда автопроизводителей с рынка был очень ощутим для автодилеров. Компании, потерявшие прибыль от реализации новых автомобилей, были вынуждены в кратчайшие сроки переориентироваться на другие бренды, провести ребрендинг дилерских центров и активно набирать клиентскую базу. Сделать это смогли не все: для некоторых изменения рынка привели к потере значимой части прибыли и последующему банкротству. Начиная со второго квартала 2017 года возможен рост продаж новых автомобилей — все будет зависеть от ситуации на валютном рынке страны. Мы допускаем рост рынка на 5–6% по итогам следующего года за счет господдержки автопарка, которая распространится на легковые и коммерческие автомобили.

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

Отдел страхования транспортных операторов
127994, Россия, г. Москва, ул. Лесная, д. 41
8 (495) 234 36 14
toperators@ingos.ru
www.ingos.ru

СПАО «Ингосстрах», Лицензии ЦБ РФ без ограничения срока действия на осуществление страхования СИ № 0928, СЛ № 0928, ОС № 0928-03, ОС № 0928-04, ОС № 0928-05 и на осуществление перестрахования ПС № 0928, выданные 23.09.2015 г., ОС № 0928-02, выданная 28.09.2016 г.
Реклама