

ПЕРЕСЕСТЬ НА ГИБРИДНУЮ МОДЕЛЬ

ЗАКРЫТИЕ АВТОСАЛОНОВ ЗАСТАВИЛО ДИЛЕРОВ ПЕРЕЙТИ В ФОРМАТ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛИЛИ ИМ НЕ ПРЕКРАЩАТЬ РАБОТУ ПОЛНОСТЬЮ, ХОТЬ И НЕ УБЕРЕГЛИ ОТ ПОТЕРИ ВЫРУЧКИ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ПРИЗНАЮТ, ЧТО ПОСЛЕ ОТКРЫТИЯ ЦЕНТРОВ СОХРАНЯТ E-COMMERCE ЛИШЬ КАК ОДИН ИЗ КАНАЛОВ РЕАЛИЗАЦИИ, ТАК КАК АВТОБИЗНЕС ОСТАЕТСЯ КОНСЕРВАТИВНОЙ ОТРАСЛЮ. МАРИЯ КУЗНЕЦОВА

С началом пандемии работа автосалонов в Петербурге была запрещена, и участники рынка были вынуждены перестраивать схемы реализации автомобилей, перейдя на дистанционную работу с конца марта. «Внешний фактор заставил автодилеров развивать онлайн-продажи, и даже если подобная схема раньше не была налажена, это было сделано в первую неделю самоизоляции», — подчеркивали ведущие игроки отрасли. Но запланированный объем продаж за этот период так и не был достигнут.

АНТИРЕКОРДЫ По данным аналитического агентства «Auto-Dealer-СПб», в первый месяц после закрытия точек продаж, в апреле, петербургский авторынок достиг исторического минимума: в автосалонах города было реализовано 3208 новых машин, таким образом, продажи сократились на 72%. До этого момента худшим результатом был показатель января 2010 года, когда объем продаж новых автомобилей составил 5055 штук — на 49% меньше, чем в январе 2009 года. При этом неофициальный спад продаж апреля к марту для большинства автодилеров, по их собственным оценкам, составлял до 90%. В мае ситуация была немногим лучше: продано 4572 новых автомобиля, что на 61% меньше, чем за май 2019 года. По словам ведущего эксперта агентства «Auto-Dealer-СПб» Евгения Еськова, подобный результат не стал неожиданным. «В Петербурге уже два месяца запрещена работа автосалонов, дилеры работают дистанционно, что не обеспечивает им планируемого объема продаж», — говорил он в конце мая. Самым популярным автомобилем в период онлайн-продаж в Петербурге стал Hyundai Creta: за апрель и май было продано 403 машины. В тройку рейтинга вошли также Volkswagen Polo (321) и Kia Rio (301).

ДВИЖЕНИЕ С ОГРАНИЧЕНИЯМИ Собеседники ВГ в начале пандемии признавали, что хоть и рассматривают интернет-ритейл в качестве выхода, но выхода временного, так как автобизнес считается довольно консервативным сегментом. «Онлайн-продажи, на мой взгляд, обесценивают эмоции от приобретения автомобиля», — отмечал административный директор регионального холдинга «Аксель Групп» Андрей Кузьмин.

Аналогичного мнения придерживался и Роман Слуцкий, генеральный директор ГК «Аларм-Моторс». По его словам, в компании не очень оптимистичны в оценке реального интереса аудитории к покупкам в интернете. «Так повелось, что покупатель хочет сначала потрогать свою машину», — объяснял он. Кроме того, говорят участники рынка, многие дилеры называли онлайн-выдачу автомобиля на соседней АЗС,



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ТОТАЛЬНО УЙТИ В ДИСТАНЦИОННЫЕ ПРОДАЖИ НЕ ПОЛУЧИТСЯ. БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ПЕРЕД ПОКУПКОЙ ПРЕДПОЧИТАЕТ УВИДЕТЬ И ОПРОБОВАТЬ МАШИНУ

что, по их мнению, не соответствовало «духу установленных государством ограничений».

Формат онлайн-продаж — новый для клиентов, поэтому рынку потребовалось время для формирования потребительского опыта онлайн-покупок. Хотя постепенно люди начали к ним привыкать, отмечали в середине режима самоизоляции в компании «Рольф». По словам Александра Кустова, директора по развитию дилерского бизнеса холдинга «Максимум», в этих условиях компании удалось перестроиться на e-commerce довольно быстро: автомобиль мог быть продан клиенту в кредит с trade-in, а также с установкой дополнительного оборудования — полностью дистанционно. При этом авто доставляют непосредственно к дому клиента. Однако в связи с неотлаженностью процессов увеличился срок выполнения операций сотрудниками дилерского центра. «Если раньше сложная комплексная сделка могла быть проведена за шесть-восемь часов с момента выбора до выдачи автомобиля, то сейчас на это уходит в два-три раза больше времени», — рассказывал он в первый месяц закрытия автосалонов.

Несмотря на то, что офисы продаж продолжали работать удаленно, с соблюдением всех необходимых предосторожностей для недопущения распространения коронавирусной инфекции, было разрешено открыться сервисным центрам по ремонту и обслуживанию автомобилей.

СЛОВА ПОДДЕРЖКИ В связи с вынужденной приостановкой работы петербургские автодилеры потеряли практически все источники выручки — за счет онлайн

проходили лишь единичные продажи. Это побудило ритейлеров обратиться к властям с просьбой оказать им поддержку и включить в список наиболее пострадавших от распространения коронавирусной инфекции отраслей.

В начале апреля участники рынка направили обращение губернатору Петербурга Александру Беглову. Они аргументировали свою просьбу тем, что пандемия может привести к волне банкротств дилерских предприятий, которых в городе около 300 с общей численностью сотрудников более 30 тыс. и совокупным фондом заработной платы около 25 млрд рублей в год. Под письмом подписались более двадцати руководителей и собственников компаний. В числе прочего они просили сократить налоги и сборы либо предоставить отрасли государственные субсидии в размере региональных и местных налогов, о налоговых каникулах, продлении срока действия специальных налоговых режимов, а также об освобождении от арендной платы за имущество Петербурга, находящееся в их пользовании. Однако реакции со стороны властей города не последовало.

Наряду с письмом губернатору, уже на федеральном уровне, представители авторитейла пытались добиться включения в перечень отраслей, наиболее пострадавших из-за эпидемии. В итоге так и произошло, но из-за большого оборота автодилеры не смогли попасть в категорию малого или среднего бизнеса, на который распространяется поддержка. Автодилеры указывали на несправедливость этого решения, поскольку за торговыми оборотами в большинстве случаев стоит минимальный уровень доходности. Так, по сло-

вам президента ассоциации «Российские автомобильные дилеры» Олега Мосеева, оборот отрасли в год составляет примерно 3 трлн рублей, а выручка в месяц — около 300 млрд.

АКТИВНАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ Спустя почти 2,5 месяца петербургским автосалонам было разрешено возобновить работу при условии соблюдения мер предосторожности. С 8 июня они открывались при условии, что смогут сократить число посетителей в помещении максимум до десяти, отказаться от тестовых поездок, обеспечить регулярную дезинфекцию автомобилей перед передачей покупателю и выставочных образцов. Согласно стандартам безопасности, посетители также должны быть обеспечены средствами индивидуальной защиты и соблюдать дистанцию не менее 1,5 метра.

В итоге за июнь, по данным агентства «Auto-Dealer-СПб», продажи новых легковых автомобилей по сравнению с июнем 2019 года снизились всего на 16%, что значительно лучше динамики прошлых месяцев: было реализовано 10 650 новых машин, при этом с начала года рынок сократился на 27%. А уже в июле авторынок Петербурга оказался в плюсе: по итогам месяца продажи новых легковых машин увеличились на 11% относительно того же месяца прошлого года, что стало самым большим ростом продаж с сентября 2018 года. Учитывая этот результат, за семь месяцев 2020-го в Петербурге было продано 62 236 машин (–22% год к году). Участники отрасли связали рост продаж с государственными программами поддержки авторынка, очередным падением рубля, возможностью приобрести машины, которые ранее не были реализованы из-за ограничений в работе дилерских центров, по старым ценам, отложенным спросом, а также с ожиданием второй волны пандемии.

Что касается продолжения использования онлайн-продаж, то, по словам представителя компании «Рольф», с открытием дилерских центров большинство сделок вернулось в традиционный формат: чаще всего покупатели предпочитают увидеть автомобиль и пройти тест-драйв, прежде чем его купить. Роман Слуцкий подчеркивает, что «Аларм-Моторс» планирует сохранить и развивать основные элементы онлайн-продаж. Холдинг «Максимум», по словам Александра Кустова, больше ориентирован на омниканальную продажу, когда у клиента будет возможность часть процесса покупки пройти онлайн, а часть — «в реале». «Мы уверены, что омниканальный формат приобретения автомобилей на рынке будет востребован уже в ближайшем будущем, и рассчитываем, что через год уже 70% наших сделок будет происходить таким образом», — прогнозирует господин Кустов. ■