



ЗА ПОКУПКУ АВТО

АЛЕКСАНДР ГРУЗДЕВ,
основатель аналитического
агентства Gruzdev Analyze

Если вы уверены, что можете позволить себе сейчас купить автомобиль, даже в кредит, то, конечно, покупайте. Подорожание в будущем даст пусть виртуальный, но доход. Скажем, вы покупаете автомобиль сейчас за 1 млн руб. Новые автомобили дорожают, и вслед за ними дорожают и подержанные авто. Таким образом, удачно купив сейчас автомобиль за 1 млн руб., может случиться ситуация, когда через год-другой вы продадите его за тот же 1 млн, то есть виртуально получится, что вы пару лет ездили на автомобиле бесплатно. Виртуально, потому что через пару лет на 1 млн руб. вы не сможете купить себе такой же новый автомобиль, так как цена денег изменится. За последний год подорожание в автопроме произошло на всех ступенях. Подорожали компоненты для производства, подорожала стоимость производства, подорожала логистика как запчастей, так и самих автомобилей. Свою лепту в подорожание автомобилей внесли дилеры на конечном этапе. Раньше бюджетный автомобиль вам предлагали купить за 1 млн руб. Вы приходили к дилеру и начинали переговоры, как в конструкторе: если купить в кредит, то скидка, скажем, была 10 тыс. руб., если сдать автомобиль в трейд-ин, то скидка была еще плюс 10 тыс. руб. Теперь же автомобиль подорожал сам по себе и стоит уже 1,1 млн руб., приходя в салон к дилеру, вы не услышите о возможных скидках, наоборот, за цвет, за комплектацию и за другие опции сейчас им можно просить дополнительные деньги. Плюс аксессуары, коврики, сигнализация, противоугонные средства, шины с дисками, и вот в результате вы покупаете автомобиль уже за 1,5 млн руб.

утилизационного сбора на 25%. Этого пока не произошло, но производители уже хеджируют риски, включая грядущее увеличение утильсбора в розничную стоимость своих продуктов. В некоторых случаях рост цен на автомобильном рынке происходит за счет смены модельного ряда, когда новая, более современная машина по определению стоит дороже, причем иногда существенно. «Если исключить фактор курсовых колебаний, основной причиной роста цен на автомобили является плановое обновление модельного ряда», — комментирует Андрей Ольховский, генераль-



риков, директор автосалона «Авилон Mercedes-Benz». По его словам, например, в начале индексация в связи с ростом курса по марке Mercedes-Benz была плавной. Марка старалась плавно увеличивать цены, поэтому

до определенного момента цена автомобилей была довольно-таки выгодной по сравнению с другими рынками, но после остановки производства и образовавшегося дефицита автомобилей у дилеров цену подняли

**РОСТ ЦЕНЫ ТОП-20 МОДЕЛЕЙ НОВЫХ АВТО
В МАССОВОМ СЕГМЕНТЕ И ТОП-5 ПОПУЛЯРНЫХ
МОДЕЛЕЙ В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ**

N	МАРКА, МОДЕЛЬ	МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА МОДЕЛИ (РУБ.)		РОСТ	РОСТ
		МАРТ 2020	МАРТ 2021	ЦЕНЫ (РУБ.)	ЦЕНЫ (%)
МАССОВЫЙ СЕГМЕНТ					
1	LADA GRANTA	455 900	510 900	55 000	12,1
2	KIA RIO	784 900	849 900	65 000	8,3
3	LADA VESTA	629 900	723 900	94 000	14,9
4	HYUNDAI CRETA	972 000	1 067 000	95 000	9,8
5	HYUNDAI SOLARIS	756 000	790 000	34 000	4,5
6	LADA 4x4/NIVA LEGEND	553 900	607 900	54 000	9,7
7	VOLKSWAGEN POLO	699 900	929 900	230 000	32,9
8	TOYOTA RAV4	1 756 000	1 961 500	205 500	11,7
9	LADA LARGUS	615 900	668 900	53 000	8,6
10	SKODA RAPID	829 000	892 000	63 000	7,6
11	VOLKSWAGEN TIGUAN	1 539 000	1 799 000	260 000	16,9
12	RENAULT LOGAN	596 000	683 000	87 000	14,6
13	RENAULT DUSTER	741 000	865 000	124 000	16,7
14	MAZDA CX-5	1 595 000	1 759 000	164 000	10,3
15	RENAULT SANDERO	596 000	697 000	101 000	16,9
16	KIA SPORTAGE	1 409 900	1 594 900	185 000	13,1
17	LADA XRAY	619 900	694 900	75 000	12,1
18	NISSAN QASHQAI	1 250 000	1 413 000	163 000	13
19	SKODA KODIAQ	1 459 000	1 763 000	304 000	20,8
20	TOYOTA CAMRY	1 615 000	1 779 000	164 000	10,2
ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТ					
1	LEXUS RX	3 481 000	3 761 000	280 000	8
2	BMW X5	4 660 000	5 680 000	1 020 000	21,9
3	BMW X6	5 530 000	6 650 000	1 120 000	20,3
4	BMW 5-SERIES	3 180 000	4 020 000	840 000	26,4
5	MERCEDES-BENZ E-CLASS	3 300 000	4 220 000	920 000	27,9

Источник: «Автостат».

на 25%, тем самым догнав биржевой курс во избежание убытков. Помимо курсовых колебаний на цены продолжают оказывать влияние последствия пандемии. Из-за сбоя производственных и логистических цепочек продажи на авторынке сократились, стал ощущаться дефицит. Продавцы были убеждены, что эта начавшаяся еще в конце лета прошлого года проблема исчезнет в январе 2021 года, однако автомобилей в наличии на складах, увы, продолжает не хватать. В массовом сегменте, чтобы уехать из автосалона на автомобиле, сейчас часто предлагают подождать один-три месяца, а в нише премиум и люкс ожидание может затянуться на полгода, а в некоторых случаях предлагают потерпеть аж до лета 2022 года. Для продавцов подобная ситуация может оказаться выгодной. «Импортёрам понравилось сидеть на пустых складах», — считает Дмитрий Матвеев, генеральный директор сети автопрокатов «Мой автопрокат». На его взгляд, условно им выгоднее продать 100 автомобилей по 1 тыс. руб., чем 200 автомобилей по 500 руб. Эксперт полагает, что мотивация за долю рынка перешла в мотивацию маржи. Автосалоны, на его взгляд, делают то же самое: зачастую не соблюдают рекомендуемые розничные цены и продают автомобили дороже, обесценивая высокую цену высоким спросом. Цены на авто подталкивают вверх и действия регулятора, который обещает в текущем году поднять ставки