



Автосалоны сошли с дистанции

Число дилерских центров в Сибири сокращается, за последние два года в округе закрылись 43 автосалона, или 12% от общего числа. Главной причиной эксперты называют снижение спроса на новые автомобили из-за отсутствия денег у населения. Другой важный фактор заключается в развитии онлайн-каналов — продажи массовых марок постепенно уходят в онлайн. Производители сокращают взаимодействие с дилерами, предпочитая работать с потребителем напрямую. И все же часть дилеров сохранит свои позиции на рынке, уверены эксперты.

—Конъюнктура—

Дилерская сеть в Сибирском федеральном округе за последние два года уменьшилась более чем на 12%, следует из данных агентства «Автостат». Сейчас в регионах Сибири насчитывается 297 автосалонов (в январе 2019-го — 340). По состоянию на апрель больше всего дилерских центров по продажам и обслуживанию легковых автомобилей в округе действуют в Новосибирской области (60). «За последние шесть лет общее число российских автодилеров уменьшилось на 15%. Сами дилерские сети автопроизводителей постоянно меняются: у кого-то они растут, у других — сокращаются, авторынок покидают одни бренды, появляются новые игроки. Но в целом тенденция последних лет очевидна: дилеров становится меньше. В 2020 году их общее количество в России стало на 160 меньше (всего в РФ — 3,6 тыс.), было расторгнуто 513 дилерских контрактов, а новых заключено — только 353», — комментирует аналитик агентства «Автостат» Азат Тимерханов.

По количеству дилерских центров в Сибири лидируют концерн LADA — 21 салон, KIA — 16, Chery — 15, YA3 — 15, Hyundai — 14, Renault — 12, Volkswagen — 11.

Исключение - китайские бренды, которые увеличили количество дилеров в России в прошлом году. «Ранее они не входили в топы по продажам и числу регистраций ни в России, ни в Сибири в частности», — отмечают аналитики. В 2020 году в России всего было открыто 406 новых дилерских центров, 211 из них — по продаже китайских автомобилей. Больше всего новых салонов в России (42) открыты под брендом Changan.

В Сибири сегодня представлены дилерские центры китайских легковых брендов — больше всего у Changan (десять салонов), по девять центров у Geely, Haval и Lifan. В 2019 году новосибирский «Альп-парк» (официальный дилер Porsche, KIA, Skoda) открыл в Сибири дилерский центр китайского бренда Geely, в 2020 году красноярский «Медведь холдинг» (официальный дилер Volkswagen, Skoda, Hyundai, Genesis, Peugeot и др.) открыл такой же центр в Красноярске. В 2021 году о предстоящем открытии автосалона марки Geely в Иркутске заявил холдинг «Первая автоколонна» (представитель Porsche, Mercedes-Benz, Jaguar, Land Rover, Volvo и Mazda). Согласно ассоциации РОАД (Российские автомобильные дилеры), на долю китайских брендов в 2021 году приходится до 20% от общего числа автосалонов в Сибири, отечественных — 15%.

По статистике агентства «Автостат», в 2019 году китайские производители автомобилей увеличили продажи в России на 14%, а через год — на 62,5%.



Автодилеры отмечают снижение покупательской способности жителей Сибири и рост покупок более доступных отечественных, корейских и китайских автомобилей

В то же время продажи остальных брендов сократились, за исключением Skoda и BMW (рост на 10% и 6% соответственно). В 2021 году спрос на китайский автопром продолжил расти, продажи этих машин в первом квартале в целом по стране выросли на 71%, реализация российских марок при этом сократилась на 2,8%. В Сибири продажи китайского бренда Chery в первом квартале этого года в сравнении с 2020-м выросли в четыре раза, до 186 штук. Автомобилей LADA в этот же период было продано в количестве 1,1 тыс. штук (плюс 66% в сравнении с аналогичным периодом 2020-го). На долю китайских брендов в общем объеме продаж новых автомобилей в Сибири приходится до 3%, отечественных — 17%.

Близость региона к странам Азии может в будущем привести к тому, что на местном рынке будут активны именно азиатские марки, считает ведущий эксперт УК «Финам менеджмент» Дмитрий Баранов. «Чтобы не участвовать в жесткой конкурентной борьбе в других регионах страны, китайские бренды могут начать увеличивать свою долю именно

в Сибири. Также в перспективе, если автомобильный рынок округа будет устойчиво развиваться, не исключено появление здесь автомобильных производств», — полагает спикер.

То ли еще будет

Снижение числа дилерских центров эксперты объясняют пандемией в 2020 году и накопленными в этот период убытками компаний, а также окончательным уходом с российского рынка некоторых автомобильных брендов, например, компании Ford и Honda. «Основная причина закрытия дилерских центров в последние годы — высокий доллар по отношению к рублю: если в 2013 году доллар стоил 30 руб., то сегодня — 75 руб. Машины сейчас в два раза дороже, чем семь лет назад. Зарплаты при этом не выросли, покупательская способность снизилась сильно, и соответственно цена на новые автомобили стала неподъемной для большинства», — уверен президент компании «Меньшиков моторс» Сергей Меньшиков. В конце прошлого года российская «дочка» японского автопроизводителя Honda объявила о прекращении поставок автомобилей на российский рынок в 2022 году. Ford прекратил поставки легковых автомобилей и свернул их сборку в России в 2019 году.

По словам Сергея Меньшикова, снизить стоимость производства могла бы его локализация в России, однако не все бренды могут это сделать. Более того, даже разместив заводы здесь, не удастся сильно удешевить стоимость производства, считает эксперт, так как комплектующие по-прежнему будут импортными. «Поэтому сегодня мы наблюдаем, как все больше потребителей пересаживаются на более доступные отечественные, корейские и китайские автомобили. Народ не способен покупать другие марки. По этой же причине ушел автоконцерн Honda из России — производителю нет смысла тратить силы на производство в стране, население которой не может себе позволить покупку этого авто», — подчеркивает господин Меньшиков.

Сокращение числа автодилеров подтверждает официальный дилер Volkswagen в Новосибирске ООО «МБ-фастар». «Некоторые бренды прекратили свое существование или сократили присутствие в регионе по инициативе дистрибьюторов. Возможно, это произошло из-за непопулярности брендов и последствий пандемии, в таких условиях тяжело было выдержать конкуренцию на рынке», — говорит специалист по маркетингу и рекламе компании «МБ-фастар» Алеся Разгулина.

В числе дилерских центров, которые в последнее время объявили о закрытии - автосалон Audi в Барнауле. Официально представлявшая этот бренд в регионе группа компаний «АЕМ-холдинг» заявила о своем решении в 2020 году, в этом же городе был закрыт дилерский центр Mazda ГК «Реал-моторс» — группа компаний посчитала нерентабельным инвестировать в новые стандарты бренда. Перестал функционировать по решению собственников центр Jaguar/Land Rover компании «Сибальянс» в Кемерово, в Абакане «Арсенал групп» закрыл салон Ford.

Мировой тренд последних лет — падение производства автомобилей, что связано с развитием новых видов индивидуального городского транспорта, в том числе электроскутеров, самокатов, гироскутеров, а также с ростом доступности такси и каршеринга, считает аналитик «Фридом финанс» Валерий Емельянов. В будущем он прогнозирует сокращение рынка продаж автомобилей. «Если говорить конкретно о России, то платежеспособный спрос вряд ли будет расти, даже несмотря на низкие кредитные ставки, предлагаемые при покупке автомобиля. Ближайшее десятилетие в плане роста ВВП и доходов покупателей обещает быть таким же стагнирующим, как и предыдущее. Все это в совокупности однозначно говорит нам о том, что салонов будет становиться меньше, и не только в Сибири», — отметил эксперт.

Директор по административно-хозяйственной деятельности ООО «Байкал-сервис ТК» Александр Разин уменьшение числа дилеров связывает с отсутствием разнообразия в предложениях покупателям. «Все предлагают одно и то же в своих нишах, а условия автопроизводителей настолько узки, что, по сути, не оставляют никакого простора для продавцов, которые вынуждены зарабатывать на допоборудовании. Автопроизводители, в свою очередь, экономят на всем. За последние два десятка лет мы не увидели ничего прорывного в техническом оснащении и конструкции автомобилей. Наблюдаем бесконечное тиражирование новых кузовов и «оберток» с типовой начинкой и более экономичными и задушенными в угоду экологии силовыми агрегатами. Для продажи достаточно нескольких шоурумов, а не обширной сети», — полагает он.

По статистике Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), за 2020 год продажи новых автомобилей в России упали на 9,1% по сравнению с 2019 годом: россияне купили 1,6 млн машин. В апреле 2021 года продажи новых автомобилей в сравнении с аналогичным периодом прошлого года выросли на 290,4 %, или на 113 тыс. штук (всего продано 151 тыс. автомобилей). В Сибири в 2020 году продажи новых автомобилей сократились на 2,3%. Января по апрель 2021-го продажи машин в округе выросли на 32% и составили 6,7 тыс. единиц.

Рынок не нуждается

Еще один фактор сокращения дилерской сети — обсуждаемые сегодня производителями прямые продажи между концерном и потребителем. «Прямые продажи — это продажа вообще без участия дилера, когда импортер сам рекламирует, сам принимает деньги, сам доставляет до потребителя, сам решает вопросы гарантии и обслуживания. Это становится зоной высокого риска для дилера, так как его деятельность становится ненужной», — говорит вице-президент РОАД Павел Шестопалов. В конце прошлого года компания Hyundai сообщила о запуске онлайн-платформы, где клиент может самостоятельно выбрать все параметры своего будущего автомобиля и оформить финансовые услуги. Инструментарий платформы предусматривает в том числе оформление автокредита банками. «В консервативной автомобильной индустрии настала пора серьезных перемен», — прокомментировал управляющий директор «Хендэ мотор СНГ» Алексей Калицев. В компании планируют в ближайшем будущем до 50% автомобилей продавать напрямую потребителю. Аналогичный процесс онлайн-продаж собирается запустить компания BMW.

К новой системе подключаются и маркетплейсы, реализацию новых машин на сайте также намерена осуществлять китайская торговая площадка Aliexpress, первым партнером стал китайский бренд Chery. В России «Автомир» начал продажи новых автомобилей Ford, Kia, Mazda, Mitsubishi, Nissan, Peugeot, Volkswagen и др. на маркетплейсе «Озон».

Эксперты считают, что модель прямых продаж может быть востребована. К тому же период карантинных ограничений внес свой вклад в развитие онлайн-продаж. «Для автодилеров это, конечно, неблагоприятно. Они потеряют деньги не только на продаже машин, но и на допуслугах (обслуживание, автокредит, страховка и пр.). Если прямые продажи от производителей станут популярными, а в больших городах это вполне реально, то что останется дилерам? Лишь за счет обслуживания и ремонта им не выжить. Для заводов прямая продажа, конечно, выгодна — сокращение издержек, увеличение дохода, возможность сохранить больше оборотных средств. Среди возможных трудностей конкретно в России, безусловно, таможня и вся логистика», — комментирует генеральный директор компании «Мой автопрокат» Дмитрий Матвеев.

В будущем производители могут предложить на своем сайте финансовые и страховые услуги, а еще позже собственный онлайн-трейдинг от завода, как это делают производители сотовых телефонов — «восстановлена до состояния новой, цена на четверть ниже», говорит эксперт. Для нового поколения водителей XXI века, живущего в интернете и соцсетях, вовсе необязательно «живое» общение с продавцом, добавляют аналитики. «Мир уходит в онлайн и клиенту комфортно, сидя за планшетом в удобном приложении, выбрать новый автомобиль и нажатием кнопки сделать заказ, чем по старинке кататься по салонам в поиске лучшей цены, отбываясь от навязчивых дилеров», — полагает Александр Разин.

Автодилеры в то же время считают, что вариант сотрудничества с покупателями только онлайн маловероятен. «Прямых взаимоотношений покупателя с производителем в России сегодня нет, это слишком сложный процесс. Тут даже юридических норм не существует, так как много логистических и продажных цепочек. А самое главное — кто будет осуществлять гарантийный ремонт? Потребитель не сможет самостоятельно отправлять производителю машину с этой целью», — уверен господин Меньшиков.

Лолита Белова

