

# ИСПЫТАНИЕ ДЕФИЦИТОМ

**В 2021 ГОД АВТОДИЛЕРЫ ВОШЛИ БЕЗ КОВИДНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ, НО И БЕЗ ДОСТАТОЧНОГО ЗАПАСА АВТОМОБИЛЕЙ НА СКЛАДАХ. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПАДАЛО ПО НЕЗАВИСЯЩИМ ОТ СПРОСА ПРИЧИНАМ, ЦЕНЫ РОСЛИ, А ОЖИДАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПО РЯДУ МОДЕЛЕЙ ПРЕВЫШАЛО ЧЕТЫРЕ-ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ. О ТОМ, КАК ПЕРЕЖИЛИ ПЕТЕРБУРГСКИЕ АВТОДИЛЕРЫ УХОДЯЩИЙ ГОД И ЧТО ЖДЕТ РЫНОК В ДАЛЬНЕЙШЕМ, ВГ ПОИНТЕРЕСОВАЛСЯ У КРУПНЕЙШИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ АВТОБИЗНЕСА.** МАРИНА КОВАЛЕВА

По данным комитета автопроизводителей АЕБ, за 11 месяцев 2021 года в России дилерами было реализовано 1,44 млн новых авто. «Если сравнивать с итогами аналогичного периода 2020 года, то продажи даже показали рост на 7%. Но прошлый год, с точки зрения оценки долгосрочной динамики, нерепрезентативен из-за того, что почти целый квартал дилерские центры были попросту закрыты из-за локдауна. По отношению же к 2019 году продажи просели на 4%», — говорит управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский.

Начиная со второго квартала российский авторитейл стал заметно ощущать на себе последствия глобального кризиса полупроводников и, как следствие, уменьшения объема предложения автомобилей на рынке, отмечает Роман Слуцкий, генеральный директор сети дилерских центров «Аларм-Моторс». «Это достаточно новое для рынка явление, когда предложение падает по независящим от спроса причинам. По целому ряду популярных в России моделей сроки поставки приобретаемого автомобиля превышали в этом году четыре-пять месяцев, что ранее было характерно разве что для сегмента люксовых авто, а теперь пришло и в среднеценовой, и в бюджетный сегменты. Официально связано это с дефицитом полупроводников, но, на мой взгляд, влияние этого дефицита существенно переоценивается. Нельзя исключать, что для производителей и дилеров кризис полупроводников стал просто удобным поводом для того, чтобы поднять цены через сокращение предложения и снизить для себя потери, которые они понесли в 2020 году», — парирует господин Жарский.

**ПРЕОДОЛЕТЬ РУБЕЖ** Роман Слуцкий считает, что по итогам этого года с учетом продаж декабря рынок, скорее всего, на 2–3% превысит результаты прошлого года. При этом итоги операционной деятельности компании «Аларм-Моторс» по итогу 11 месяцев 2021 года демонстрируют уверенный прирост объемов реализации новых автомобилей на 38%, или 9048 единиц, отмечает господин Слуцкий. Наибольший вклад в рост продаж вносят продажи китайских брендов (Haval, Geely), которые занимают долю в 12% от общей реализации холдинга, корейские бренды (Kia, Hyundai) уверенно удерживают лидирующие позиции, а благодаря завершенной крупной отгрузке легких коммерческих автомобилей Ford в АО «Почта России» продажи бренда увеличились в два раза.

Директор по маркетингу и цифровым продуктам инвестиционной компании «Икс 2» (владеет автохолдингом РРТ) Сергей Новосельский говорит, что по сравнению



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЧЕНКО

**ПО ИТОГАМ ЭТОГО ГОДА С УЧЕТОМ ПРОДАЖ ДЕКАБРЯ РЫНОК, СКОРЕЕ ВСЕГО, НА 2-3% ПРЕВЫСИТ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОШЛОГО ГОДА**

с 2020 годом стало больше стабильности, как бы странно это ни звучало в нынешней ситуации. «Проблемы, спровоцированные пандемией, с одной стороны, спровоцировали сложности в поставках автомобилей на глобальном уровне, что вызвало жесткий дефицит и рост цен, превратив рынок покупателя в рынок продавца. С другой стороны, обнажились проблемы в организации работы у дилерских предприятий, и те, кто оказался в состоянии осознать и исправить это, смогли не просто выдержать испытание пандемией, но и укрепили свои позиции», — уверен господин Новосельский.

Так, в автохолдинге РРТ были изменены многие бизнес-процессы, что ускорило реализацию стратегии: развитие массовых брендов в малых городах и акцент на направлении продаж автомобилей с пробегом. «Мы продали свою долю в дилерском бизнесе Subaru и бизнес Mitsubishi в Санкт-Петербурге, что позволило нам, в том числе, заместить часть оборотных кредитов собственными средствами, а в условиях постоянно дорожающих денег это сделало бизнес РРТ более стабильным», — объясняет он. При этом, несмотря на уход из бизнеса Subaru, автохолдинг РРТ увеличил объемы продаж. «Если в 2020 году мы продали 8,8 тыс. новых автомобилей и 7,7 тыс. автомобилей с пробегом, то в 2021 году мы продадим уже 11,5 тыс. новых автомобилей и около 16 тыс. подержанных. По выручке мы прирастем с 23 до 29 млрд рублей», — приводит данные он.

**ОСНОВА ВЫБОРА** В ГК «Рольф», которую в декабре приобрела Краснодарская ГК «Ключавто», рассказали ВГ, что в ус-

ловиях ограниченной доступности покупателя стремились выбирать варианты автомобилей из наличия. Некоторые из тех, кто не смог подобрать новый автомобиль, остановили свой выбор на проверенных по стандартам официальных дилеров автомобилей с пробегом. При этом повышенным спросом пользуются автомобили, на которые действует заводская гарантия. «Потенциал рынка новых автомобилей сейчас ограничен именно доступностью: мы могли бы продать больше новых автомобилей, если бы не испытывали дефицита», — уточняют в «Рольфе». В то же время на рынке автомобилей с пробегом сохраняется огромный потенциал для развития дилерского бизнеса, уверены в компании.

Владислав Рыдаев, генеральный директор ООО «Терра-Авто» КЦ», отмечает, что основным драйвером развития «Прагматики» в этом году стали продажи автомобилей с пробегом, которые выросли на 50%, как и было запланировано. «Мы продолжаем видеть большой потенциал этого бизнеса и стремимся добиться доминирующей доли рынка в большинстве городов нашего присутствия», — отмечает он. При этом основным негативным фактором этого года для бизнеса «Прагматика» явился «раскручивающийся маховик инфляции», который ведет не столько к росту цен, хотя это тоже значимо, сколько к нервозности покупателей. «Зачастую они опасаются отложить покупку автомобилей на несколько месяцев и дожидаться стабилизации объемов поставок и покупают сегодня фактически дефицитную продукцию», — добавляет он. Судя по статисти-

ке, главными бенефициарами этой ситуации оказались бренды из Китая, которые сумели организовать поставки икратно увеличить свою долю на рынке, считает господин Рыдаев.

«Надо признать, что нам совершенно непонятно, как будет дальше развиваться ситуация на рынке. Кто-то из автодилеров инвестировал в дорогостоящие приобретения, другие масштабно вложились в автомобили с пробегом, некоторые активно распределяли дивиденды. Мы решили пойти другим путем: погасили все кредитные обязательства, чтобы обеспечить компании высокую устойчивость и готовность к развитию бизнес-портфеля в условиях менее перегретого рынка», — заключает господин Слуцкий.

Что касается ожиданий следующего года, то господин Новосельский предполагает, что проблемы с поставками компонентов продолжатся, а значит, дефицит автомобилей сохранится минимум до середины третьего — начала четвертого квартала 2022 года. «Учитывая сокращение реальных доходов населения и удовлетворение отложенного спроса в 2021 году, рынок продаж новых автомобилей может снизиться с почти 1,6 млн в текущем году до 1,4–1,45 млн автомобилей в 2022-м. Эта ситуация не может не сказаться и на рынке автомобилей с пробегом. Но учитывая низкую долю присутствия официальных дилеров на этом рынке (не более 20% при рынке почти в 5 млн автомобилей), здесь есть зона роста, и данный рынок я считаю наиболее перспективным», — говорит он.

На ближайшее полугодие большинство брендов останется в состоянии дефицита, добавляет господин Слуцкий. «Думаю, первый квартал продемонстрирует рост на 20%. Расти будут по-прежнему китайские бренды. Дефицит автомобилей у лидеров рынка — это возможность завести своего потребителя для новичков. Сейчас сложно предсказать, как пройдет второе полугодие. Слишком много факторов, которые могут повлиять на ситуацию на рынке», — констатирует он.

В «Рольфе» ожидают, что дефицит на рынке новых автомобилей продолжится по крайней мере в первые месяцы 2022 года, но, возможно, и дольше. «Сроки окончания дефицита сегодня предсказать невозможно. Очевидно, что сохранится и постепенный рост цен на автомобили. Следующую волну подорожания можно ожидать уже в начале 2022 года», — заключают в компании.

Владислав Рыдаев говорит, что сроки стабилизации поставок предполагаются лишь в сентябре следующего года. «Мы надеемся на это, но готовы к любым сценариям», — подчеркивает он. ■