

РОСКОШЬ И СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ

ПРОДАЖИ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В ЯНВАРЕ—ФЕВРАЛЕ 2023 ГОДА СОКРАТИЛИСЬ НА 41,5%. ОБ ЭТОМ «G» СООБЩИЛИ В ПРЕСС-СЛУЖБЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА «АВТОСТАТ ИНФО». ЭКСПЕРТЫ НЕ НАЗЫВАЮТ АБСОЛЮТНЫХ ЦИФР, ОДНАКО ЕСЛИ СРАВНИВАТЬ С ДАННЫМИ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА (7 ТЫС. АВТОМОБИЛЕЙ), ТО МОЖНО СУДИТЬ, ЧТО ПРОДАЖИ НОВЫХ МАШИН НА КУБАНИ СОСТАВИЛИ ОКОЛО 4 ТЫС. ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ. АЛЕКСЕЙ БЕЛЯНИН

ПАДЕНИЕ С ПОЗИТИВОМ Эксперт авторынки Илья Назаров оценил продажи новых автомобилей в Краснодарском крае в 5 тыс. штук по итогам первых двух месяцев, что, по его данным, ниже на 45%, чем годом ранее. Однако такие результаты он находит позитивными, обращая внимание, что по итогам 2022 года падение составило 59%. Гендиректор «Сбер Авто» Илья Федорченко отмечает, что если говорить об онлайн-сделках по покупке автомобилей в Краснодарском крае, то спрос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года остается стабильным.

«В 2023 году мы фиксируем постепенный рост спроса на автомобили относительно конца 2022 года. Это связано во многом с пополнением предложения на рынке. Сейчас ситуация более предсказуемая, в отличие от марта 2022, когда мы наблюдали резкое падение спроса и рост цен вследствие приостановки поставок автомобилей зарубежных брендов», — рассказала директор по развитию автохолдинга «Ключавто» Юлия Овчинникова.

Медианный чек на покупку автомобиля в Краснодарском крае, по словам Ильи Федорченко, вырос на 16,3%. Если в 2022 году приобрести авто в регионе можно было в среднем за 848 тыс. руб., то по результатам продаж за январь и февраль 2023 года медианная стоимость автомобиля на Кубани составляет 987 тыс. руб. Эксперт «Автостат Инфо» Александр Климов добавил, что в целом цены на автомобили с начала года двигались разнонаправленно: так, Lada увеличила цены на 1,3–2,7%, в то время как китайский Changan, напротив, снизил стоимость двух своих наиболее популярных моделей на 5,7–6,3%.

Гендиректор сети «Мой Автопрокат» Дмитрий Матвеев советует потенциальным покупателям узнавать стоимость машин в разных городах, выезжать лично и торговаться, потому что в разных субъектах разная степень дефицита. «Цены на автомобили будут расти в связи с дефицитом поставок и спекуляцией дилеров. Цепочки поставок все еще перестраиваются. Отечественные машины сильно зависят от поставок зарубежных компонентов. Но цены на автомобили не могут постоянно расти — их будет сдерживать падение спроса. Хотя и большого падения цены ждать не стоит, особенно если в планах приобретение европейского автомобиля», — говорит он.

В то же время, как рассказала руководитель «Открытие Авто» Марина Дембицкая, за счет поддержки по программам trade-in и F&I (финансовые услуги и страхование) автомобили, выпущенные в 2022 году, можно приобрести с хорошим дисконтом — до 400 тыс. руб. Кроме того, в январе 2023 года на складах дилеров еще можно найти новые машины, выпущенные даже в 2021 году, отмечает она. Это относилось не только к корейским, но и к некоторым европейским автомобилям и китайской марке Exeed. Чтобы продать такие машины, дилеры неизбежно шли на уступки, подержала эксперт.

ДВИЖЕНИЕ ИЗ ПОДНЕБЕСНОЙ Одним из основных трендов нынешнего года опрошенные «G» эксперты называют замещение новых



ФОТО: ДМИТРИЙ ПЕЩЕВ

иномарок корейского, европейского и японского происхождения на отечественные и китайские автомобили. Они также отмечают, что приход новых зарубежных брендов способствовал постепенной стабилизации ситуации на российском авторынке.

«Приход новых зарубежных брендов — это в первую очередь показатель адаптации рынка к сложившимся условиям. Место освободилось, и, конечно, оно будет занято. Самыми быстрыми оказались китайские производители. За прошлый год только в ЮФО продажи новых китайских автомобилей выросли на 24%», — рассказала Юлия Овчинникова.

Александр Климов обращает внимание, что наряду с консервативным большинством, предпочитающим проверенные временем бренды, в России оказалось достаточно большое количество любителей новизны. Они обеспечили неплохие продажи таким маркам, как китайские Exeed и Omoda, которых в позапрошлом году на нашем рынке не было и в помине. Ссылаясь на заверения китайских экспертов, он говорит, что до конца года в Россию может прийти до 100 новых китайских марок. Кроме того, на работу на российском рынке нацеливается иранский автопром, который намерен продать до конца года не менее 20 тыс. легковых автомобилей.

По словам Ильи Назарова, в последние годы китайские бренды сильно преуспели в дизайне своих автомобилей благодаря привлечению европейских специалистов. Также они провели серьезную работу по улучшению надежности машин, в частности, благодаря использованию более качественных запасных частей. «К сожалению, это одновременно увеличило и стоимость автомобилей. Тем не менее, по моим оценкам, доля китайских брендов в этом году может достигнуть 50% всех продаж», — считает он.

ПРОВЕРЕННЫМ АВТО — ПАРАЛЛЕЛЬНО

Еще одним трендом продолжает быть параллельный импорт автомобилей, который занимает все более заметное положение на рынке. Если в прошлом году поставки автомобилей с помощью этого механизма носили в основном частный характер, то в 2023 году некоторые дилеры сумели отладить логистику, финансовые коридоры и увеличить партии завозимых автомобилей с полной уплатой НДС и, по сути, сами стали импортерами. Марина Дембицкая отмечает, что у некоторых авторитейлеров партии поставляемых машин уже исчисляются сотнями, хотя это в первую очередь касается премиальных марок.

«Параллельный импорт делает доступными автомобили традиционно любимых и привычных брендов, и более того — расширяет ассортимент для клиента моделями автомобилей, которые ранее не были представлены в России. Мы ожидаем роста доли параллельного импорта, а также дальнейшего расширения перечня брендов, доступных для ввоза», — прогнозирует Юлия Овчинникова.

Основные пути параллельного импорта автомобилей в Россию — из Казахстана, Белоруссии, Киргизии, Армении, Азербайджана, ОАЭ, Китая и Южной Кореи. Как рассказал Дмитрий Матвеев, европейские бренды попадают в Россию через Иран по Каспийскому морю: так европейские продавцы обходят санкции. Однако, отмечает он, несмотря на плюсы, механизм параллельного импорта несет в себе немало рисков. Главный вопрос, который волнует потенциальных покупателей, — гарантийное обслуживание. «По-хорошему при параллельном импорте гарантийные обязательства вместо дистрибьютора должны взять на себя дилеры. Какие-то автохолдинги сейчас дают

ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О ВОЗОБНОВЛЕНИИ СПРОСА НА АВТОМОБИЛИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ, В ТОМ ЧИСЛЕ — НА ОТЕЧЕСТВЕННУЮ LADA

гарантию, но ее срок меньше, чем был у производителей: год-два вместо трех-пяти лет», — рассказал господин Матвеев.

Кроме того, машины, собранные, например, для продажи в ОАЭ, не адаптированы под суровый в большинстве регионов российский климат. Автомобили для холодных стран производители оснащают «северным пакетом»: увеличенным дорожным просветом, более мощной печкой, специальными сайлентблоками и пружинами, большим бачком омывателя и пр. А в машинах для жарких стран упор делают на более мощную систему кондиционирования и рециркуляции.

«У авто из ОАЭ будет слабая печка, не будет подогрева руля, лобового стекла, сидений и так далее. Более того, материалы и запчасти, из которых сделано авто, могут быть не морозостойкими (резиновые уплотнители, сайлентблоки, сальники). По этим причинам в переделку машины под наш климат не только придется серьезно вложиться, но и машина будет быстрее портиться», — говорит Дмитрий Матвеев.

Александр Климов считает, что перспективы у механизма параллельного импорта в России хорошие, хотя сопротивление ему пытается оказывать «АвтоВАЗ», вынужденный выпускать пока урезанные по комплектации «антисанкционные» модели, для которого конкуренция с «правильными» иномарками доставляет проблемы.

«Китайским производителям параллельный импорт в свою очередь вредит тем, что значительная часть российских автомобилистов привыкла за последние 20 лет покупать иномарки именно веду-