

ПРОКАЧКА ПРЕМИУМА

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПОЛТОРА ГОДА РЫНОК ПРЕМИАЛЬНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА, НЕСМОТРЯ НА САНКЦИИ, ЗНАЧИТЕЛЬНО НЕ ПРОСЕЛ, ПРИ ЭТОМ ОЖИДАЕМО ВЫРОСЛА ДОЛЯ КИТАЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ. В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ПРОДАЖИ В ЦЕЛОМ БУДУТ СОКРАЩАТЬСЯ, ОДНАКО ПРЕМИУМ-СЕГМЕНТ ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ ЗАТРОНЕТ В МЕНЬШЕЙ СТЕПЕНИ ПРОГНОЗИРУЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА. ВПРОЧЕМ, КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ПОНЯТИЕ «ПРЕМИУМ» НА АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ В ПОСЛЕДНИЕ ПОЛТОРА ГОДА ПРЕТЕРПЕЛО СЕРЬЕЗНУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ.

ЕКАТЕРИНА ФОМИЧЕВА

Несмотря на запрет поставок в Россию премиум-автомобилей, их продажи стали восстанавливаться, говорят участники рынка. Ограничения на поставки автомобилей классов премиум и люкс достаточно жесткие: в прошлом году Евросоюз запретил экспорт в Россию автомобилей стоимостью выше €50 тыс., то есть от 5,2 млн рублей. В июне текущего года эмбарго было распространено на все новые и подержанные автомобили с двигателем объемом более 1,9 л, электромобили и гибридные автомобили независимо от цены. К санкциям присоединилась Япония: в апреле 2022 года она запретила поставки в Россию автомобилей по цене выше 6 млн иен (от 4 млн рублей), а в августе текущего года добавила к эмбарго новые и подержанные автомобили с двигателем более 1,9 л.

С января по октябрь 2023 года в России было продано более 28 тыс. новых автомобилей в сегментах премиум и люкс, подсчитали эксперты «Открытия авто», блока автобизнеса банка «Открытие». Доля премиальных авто по итогам десяти месяцев 2023 года составила 3,4% против 2,6% в январе 2023 года.

МЕСТНАЯ ДИНАМИКА В Петербурге в текущем году динамика продаж дорогих авто положительная, отмечает независимый аналитик автомобильного рынка Денис Гаврилов. По его подсчетам, за восемь месяцев 2023 года объем регистраций новых автомобилей в Петербурге составил 3,9 тыс. машин, из них на долю премиум- и люкс-сегмента пришлось 13,8%. Как пояснил господин Гаврилов, данный показатель складывается из официально представленного в России премиума и приостановивших поставки марок, дилеры которых продолжают работу, оказывая в основном сервисные услуги (а также услуги по продаже, в частности, по параллельному импорту).

За десять месяцев доля премиум-автомобилей в Петербурге увеличилась уже до 14,8% (с учетом брендов, не имеющих официального представительства в России). Для сравнения, в 2021 году доля премиальных брендов, официально представленных в Петербурге, была меньше и составляла 13%. Очевидно, что рост сегмента сейчас обеспечивают китайские марки, отмечают участники рынка.

«Действительно, новые автомобили авторитетных и всемирно известных премиальных брендов, таких как Mercedes, BMW, Audi, Porsche, Land Rover, Lexus, теперь официально не поставляются в нашу страну. Автомобили этих марок, конечно, не перестали быть премиальными в сознании потребителя, однако их объемы продаж в стране стали мизерными», — говорит генеральный директор компании «Аларм-Моторс» Роман Слуцкий.

Практически все дилеры европейских марок перешли на продажу запчастей к ним, поставок автомашин в Россию и Петербург нет, подтверждает Игорь Седов, директор по развитию ГК «Аксель».

Автомобили европейских марок сейчас можно приобрести в рамках параллельного импорта. Везут их сейчас достаточно «криво»: через Китай, Корею и Турцию, говорят участники рынка. Есть и еще один вариант поставки машин в РФ. В Китае представлены европейские бренды, которые активно развиваются на местном рынке. Можно приобрести эти автомобили там и привезти в Россию. Это может быть, например, какая-то премиальная версия Volkswagen, которая была создана под китайский рынок и в России не продавалась, поясняет господин Гаврилов.



ЗА ДЕСЯТЬ МЕСЯЦЕВ ДОЛЯ ПРЕМИУМ-АВТОМОБИЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ УВЕЛИЧИЛАСЬ УЖЕ ДО 14,8% С УЧЕТОМ БРЕНДОВ, НЕ ИМЕЮЩИХ ОФИЦИАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В РОССИИ

На фоне ухода из России «традиционных» премиум-брендов на рынок вышли пришли новые премиальные бренды из Китая, напоминает господин Слуцкий. Они проводят гигантскую работу как над самим продуктом, так и над уровнем сервиса, который получает покупатель. На сегодня из официально представленных в России брендов принято считать премиальными такие марки, как Hongqi, EXEED, Voyah, Tank. Эти марки постепенно завоевывают репутацию и набирают популярность. В частности, автомобили брендов EXEED и Tank прочно обосновались в топ-10 российского рынка по объемам продаж. «Следующий год совершенно точно станет годом новых премьер премиальных брендов из Поднебесной», — прогнозирует господин Слуцкий.

ШИРОКОЕ ТОЛКОВАНИЕ Популярность в России и в Петербурге также набирают электрокары Zeekr и Li Xiang, которые не имеют на территории страны официальных дистрибуторов, указывает господин Гаврилов. Как отмечает господин Слуцкий, понятие «премиальный бренд» сейчас на российском авторынке имеет весьма широкое и даже размытое толкование. «Не все потребители готовы к премиуму из Китая, но и позволить себе покупку наиболее распространенных ранее новых BMW 5 или Mercedes E готовы единицы. Поэтому в сегменте 6–12 млн рублей, как правило, выбор делают между автомобилем премиум-бренда из Поднебесной и традиционным премиумом с пробегом», — заключает он.

«Действительно, некоторые марки, считающиеся в Китае премиальными, не являются таковыми у нас. В России они недотягивают до этой категории ни по цене, ни по качеству», — комментирует господин Седов.

О том, что понимание премиальных автомобилей трансформируется, говорит и директор по маркетингу и IT группы компаний «Петровский» Сергей Новосель-

ский. «Я бы сейчас поостерегся делить рынок на сегменты так, как это было принято раньше, потому что рынок и реальность очень изменились. Привычная сегментация (массовый сегмент — до 2,5 млн рублей, до 5 млн — мидл-класс, а выше — премиум и затем люкс) уже не работает», — подчеркивает он. «Даже в премиум-сегменте может быть очень большой разрыв по ценам. Например, к премиуму относят Zeekr за условные 9 млн рублей и BMW за 17–18 млн», — добавляет эксперт. По словам господина Новосельского, сегментирование нужно делать с оглядкой на доходы и возможности населения приобретать автомобили: если, например, в 2021 году один и тот же потребитель мог спокойно приобрести BMW X6 за 7–8 млн рублей, то сейчас он не готов выложить за эту же модель 17–19 млн.

ДИЛЕРЫ НА МЕСТЕ Тем не менее в сложившейся ситуации число дилерских центров, которые продают премиум-автомобили, практически не сократилось, отмечают эксперты. «Например, дистрибуторы, которые ранее поставляли дилерам европейские марки, перешли на китайские. Дилерам же проще оставаться в своем сегменте и работать с уже выстроенной клиентской базой, а не уходить в более массовый сегмент», — поясняет господин Гаврилов.

«Например, дилерский центр „Звезда Невы“ постоянно тестирует новинки от AITO, Zeekr, VOYAH, HONGQI, ряда других перспективных брендов, изучает стратегии дистрибуторов, анализирует доступность запчастей, гарантийные и сервисные политики», — рассказывает Даниил Серебряков, руководитель отдела маркетинга компании «Звезда Невы».

«Сейчас мы предлагаем своим клиентам премиальные автомобили китайских марок. Также сохраняется доступность Mercedes-Benz: V-класс, линейки кроссо-

ров и седанов, включая Maybach. „Звезда Невы“ также является дилером Honda, автомобили поставляются из Китая», — добавляет он.

По словам господина Серебрякова, клиенты компании интересуются новыми марками. «Аудитория Mercedes-Benz всегда отличалась проактивной жизненной позицией, интересом к инновациям и рационализмом. Поэтому сейчас владельцы Mercedes-Benz с интересом рассматривает новинки китайского премиума», — заключает он.

ПРОГНОЗЫ Что касается прогнозов на ближайшее время, то тут участники рынка расходятся во мнениях. «После достаточно динамичных продаж летом с ноября рынок встал, и эта тенденция сохранится. Все будет зависеть от курсов валют и кредитной политики. Однако в меньшей степени снижение продаж коснется тех, кто покупал автомобили сегмента премиум и выше», — полагает господин Седов.

Господин Новосельский считает, что рынок авто идет в сторону восстановления. Он напоминает, что в 2021 году было зарегистрировано 1,5 млн новых автомобилей, в 2022 году — 626 тыс. машин. «Если не будет жестких потрясений, от которых никто не застрахован, то мы выйдем, наверное, на объем продаж в 2023 году в 1,1 млн единиц, а в 2024 году — 1,3–1,4 млн автомобилей», — комментирует он.

«При этом рассуждать, какой будет доля условного премиума, я бы сейчас не стал. Можно говорить о том, что российский и петербургский рынки в достаточной степени насыщены новыми брендами и количество не вышедших к нам марок уже минимально. В следующем году речь пойдет скорее об отлаживании поставок условно новых брендов на наш рынок», — резюмирует господин Новосельский. ■