авто | коммерческий транспорт

Разгон при плохой видимости

Российский авторынок продолжает набирать скорость. Но надолго ли это — большой вопрос. Игроки жалуются на неопределенные факторы, предполагая, что продажи могут как продолжить ускорение, так и уйти в занос.

— аналитика —

АНТОН ВАГАНОВ

К финишной черте текущего года российский авторынок подъезжает с неплохим ускорением, превышающим прошлогоднюю динамику. По данным Ассоциации европейского бизнеса, по результатам 11 месяцев года продажи новых авто показали заметный прирост в 13,7%. Притом что в декабре авторынок, судя по всему, не потеряет темпов прироста, общие продажи новых авто по итогам 2018 года предположительно могут подрасти на 14–15% и превысить отметку в 1,8 млн автомобилей. Таким образом, в нынешнем году разгон рынка получился более динамичным, чем в 2017-м — тогда, напомним, продажи выросли скромнее, около 12%.

Двигатель отложенного спроса

Устойчивый прирост авторынок показывал на протяжении всего уходящего года. Особенно впечатляющие рывки были в январе и феврале (+31% и +25%), весной рынок выехал на стабильное увеличение продаж в плюс 10–15%, осенью несколько сбавил темп до самой худшей годовой динамики в сентябре (+6%) и октябре (+8%), а в ноябре опять ускорился до плюс 10% (см. график 1).

Как и в 2017 году, в текущем году прирост продаж прежде всего связан с отложенным спросом и восстановлением после внушительного провала, который наблюдался на рынке новых автомобилей с 2013 года. Напомним, что после рекордных продаж 2012 года, когда в стране было продано 2,9 млн новых машин, авторынок сжался более чем вдвое, очутившись по итогам 2016 года на отметке 1,4 млн единиц (см. график). «В текущем году важную роль для авторынка сыграл фактор накопления отложенного спроса,— говорит Лев Сальц, директор по развитию оценочной компании „Апхилл“.— В связи с экономическим кризисом цикл смены автомобиля увеличился до четырех-шести лет, а период с 2012 по 2014 год был рекордным по количеству продаж новых автомобилей».

К другим поддерживающим рынок факторам можно отнести относительно стабильное состояние экономики, не слишком волатильный курс рубля, снижение ставок по кредитам, наконец, в 2018 году авторынок продолжало активно поддерживать государство: в общей сложности из бюджета на поддержку автопрома в уходящем году было выделено 34,4 млрд руб., и при участии госпрограмм стимулирования спроса (льготные кредиты, лизинг и пр.) в 2018-м было продано порядка 10% всех новых автомобилей.

Что касается конкретных игроков рынка, то уходящий год, в частности, ознаменовался укреплением позиций лидера рынка бренда Lada, продажи которого по итогам 11 месяцев выросли на 16%, до 324 тыс., а доля рынка АвтоВАЗа увеличилась с прошлогодних 19,5% до 20%. Некоторые модели этого традиционного российского бренда скакнули в продажах весьма существенно. Так, флагман модельного ряда Lada Vesta за 11 месяцев текущего году приросла в продажах на целых 39%, до 96,7 тыс., и вместе с другой популярной вазовской моделью, Lada Granta (93,7 тыс.), Vesta теперь возглавляет список самых популярных моделей на рынке, обгоняя своих корейских преследователей в лице Kia Rio (91,5 тыс.), Hyundai Creta (62,3 тыс.), а также некогда популярный Hyundai Solaris, для которого нынешний год оказался неудачным: этот автомобиль в 2018 году показывает отрицательную динамику продаж –4% (см. таблицу 1).

В зачете же по автомобильным брендам вслед за Lada с большим отрывом идут: Kia (209 тыс.), Renault (128 тыс.), Toyota (96 тыс.), Volkswagen (94 тыс.), Skoda (73 тыс.), причем некоторые из этих марок демонстрируют очень существенное увеличение продаж — например, за 11 месяцев Skoda продала машин на 30% больше, чем за аналогичный период прошлого года, а Kia и Volkswagen соответственно на 24% и 20% (см. таблицу 2). «По итогам текущего года подавляющее большинство марок продемонстрируют рост продаж,— говорит Азат Тимерханов, аналитик аналитической компании „Автостат“.— Безусловным лидером на рынке останется отечественная Lada, продажи которой в этом году будут стремиться к уровню 350 тыс. машин. Корейские бренды Kia и Hyundai способны реализовать около 230 тыс. и 180 тыс. легковых автомобилей соответственно. Французский Renault может реализовать примерно 140 тыс. экземпляров. Продажи японской Toyota и немецкого Volkswagen перешагнут 100-тысячный порог. В десятку лидеров российского рынка также попадут японские Nissan и Mitsubishi, чешская Skoda и американский Ford. В минусе же, по всей видимости, окажутся американский Chevrolet, российский УАЗ, японский Datsun, премиальные Audi, Infiniti и Cadillac, китайские Lifan и Chery, узбекский Ravon, французский Citroen».

Динамика продаж новых автомобилей в России в 2018 году (% по отношению к 2017 году)

Январь	31,3
Февраль	24,7
Март	13,9
Апрель	17,6
Май	13,6
Июнь	10,8
Июль	10,6
Август	11
Сентябрь	6,2
Октябрь	8,2
Ноябрь	10,1
Декабрь (прогноз)	10
Итого по итогам 2018 г. (прогноз)	14

Источник: АЕБ.

Взлет или падение?

Будут ли продажи новых автомобилей продолжать набирать скорость и в следующем году — большой открытый вопрос, который волнует всех участников рынка. Одни из них прогнозируют, что увеличение продаж продолжится — пусть и не столь высокими темпами, но хотя бы на рост 5–7% в наступающем году рассчитывать можно. Другие смотрят на возможность роста скептически. Они указывают на то, что покупательская способность населения падает, общеэкономическая ситуация если сильно не ухудшается, то как минимум не улучшается, также продолжают расти и цены на авто. «В следующем году на рост рынка рассчитывать сложно, так как против него будет играть много факторов,— указывает Азат Тимерханов.— Это и цена на нефть, которая за последние месяцы заметно упала, и курс рубля, и повышение ставки НДС, и отсутствие роста реальных доходов населения. В пользу рынка разве что может играть такой фактор, как срок владения автомобилем. Сейчас он в среднем по стране составляет около пяти лет, то есть в следующем году можно рассчитывать на то, что многие люди, купившие автомобиль в 2014-м, захотят его поменять. А в том году объем рынка был довольно существенным — свыше 2 млн единиц».

Продажи новых авто в РФ (тыс. шт.)

2007	2583
2008	2918
2009	1466
2010	1915
2011	2653
2012	2939
2013	2777
2014	2491
2015	1601
2016	1425
2017	1600
2018 (прогноз)	1800

Источник: АЕБ.

Кстати, ожиданием повышения цен в том числе объясняется и нынешний повышенный спрос на автомобили. Многие дилеры даже строят рекламную кампанию на том, что, дескать, надо купить автомобиль прямо сейчас, потому что в новом году цены подрастут. И такой прогноз вполне вероятен: по данным агентства «Автостат», с конца 2014 года цены на авто в России в среднем увеличились на 66%, в то время как курс доллара вырос на 75%. И помимо оставшейся курсовой разницы цены будут подстегивать вверх инфляция, увеличение со следующего года НДС, повышение ставки рефинансирования ЦБ.

Ожидание торможения рынка и его непредсказуемость заставляют некоторых участников рынка осторожничать. Ряд компаний в текущем году, не сумев спрогнозировать спрос, не успевал в нужном количестве завозить в салоны «живые» машины, в результате чего в некоторых случаях образовывался дефицит — например, очереди в текущем году наблюдались за такими ходовыми моделями, как Hyundai Creta, Lada Vesta, Kia Ceed. «Перестроить цепочку производства и нарастить объемы производства невозможно в краткосрочной перспективе, в связи с чем по некоторым брендам и моделям на рынке сформировался дефицит доступности,— объясняет Константин Авакян, руководитель проектов по бизнес-процессам ГК „Автоспеццентр“.— Это приводит к тому, что потребитель выбирает аналогичные автомобили, что также является дополнительным драйвером для некоторых брендов. Увеличить объемы производства, рассчитывая на дальнейший рост рынка, не позволяет множество факторов и рисков, а так как прогноз на 2019 год у всех брендов очень осторожный, то в новом году в наиболее выгодной ситуации окажутся бренды, обеспечившие себе доступность и достаточный уровень товарных запасов в дилерской сети».

Одновременно уже сейчас ясно, что в новом году авторынку будет труднее из-за сокращенной поддержки со стороны государства. Представители Минпромторга уже заявили, что в 2019 году объемы бюджетных субсидий на программы для стимулирования спроса составят 10 млрд руб., в то время как на аналогичные нужды в текущем году, как упоминалось выше, было выделено 34,4 млрд руб. а в 2017 году— 62,3 млрд руб. «К сожалению, год от года объем выделяемых средств на поддержку автомобильной промышленности и рынка снижается,— продолжает Константин Авакян.— Учитывая эти и другие негативные факторы, темпы роста рынка в 2019 году могут существенно замедлиться, в особенности сложным будет начало года. Негативным же сценарием будет незначительная отрицательная динамика рынка, и это вполне вероятный прогноз на первый квартал 2019 года. Совершенно точно избытка автомобилей 2018 года выпуска не будет на дилерский складах вследствие опережающего спроса в конце 2018 года и смещения покупательской активности на этот период. Для потребителя это будет означать, что привыкать к новым ценам придется уже в самом начале года. А как показывает практика предыдущих лет, в моменты подобного перехода рынок демонстрирует спад либо в лучшем случае замедление темпов роста».

Алексей Грамматчиков

Топ-10 моделей на рынке легковых и легких коммерческих авто РФ в 2018 г. (по итогам продаж за 11 месяцев)

№	Марка, модель	Продажи за январь—ноябрь 2018 г., тыс. шт.	Изменение по сравнению с январем—ноябрем 2017 г.
1	Lada Vesta	96	39%
2	Lada Granta	93	12%
3	Kia Rio	91	1%
4	Hyundai Creta	62	26%
5	Hyundai Solaris	61	-4%
6	Volkswagen Polo	53	24%
7	Lada Largus	39,7	32%
8	Renault Duster	39,1	0,30%
9	Skoda Rapid	32	23%
10	Lada XRay	31	7%

Источник: АЕБ

Топ-10 брендов на рынке легковых и легких коммерческих авто РФ в 2018 году (по итогам продаж за 11 месяцев)

№	Марка	Продажи за январь—ноябрь 2018 г. (тыс. шт.)	Изменение по сравнению с январем—ноябрем 2017 г.
1	Lada	324	16%
2	Kia	209	24%
3	Hyundai	163	14%
4	Renault	128	6%
5	Toyota	96	15%
6	Volkswagen	94	20%
7	Skoda	73	30%
8	Nissan	72	8%
9	ГАЗ	52	1%
10	Ford	47	6%

Источник: АЕБ.

МНЕНИЯ

Такахаси Юта,
генеральный директор ООО «Сузуки Мотор Рус»:
— Мы оцениваем 2018 год довольно удачным как с точки зрения всего рынка, так и с точки зрения наших продаж. Рост рынка, по нашим предварительным оценкам, составит около 12–13%. В числе основных драйверов продаж — существенный отложенный спрос, сформированный за время кризиса, а также рост экономики в 2018 году. Конечно, сыграла роль и государственная поддержка автопрома. Что касается бренда Suzuki, то мы полностью достигли всех запланированных на 2018 год показателей, увеличив продажи более чем на 20%. В наступающем году мы ожидаем рост рынка в диапазоне 5–10% при условии стабильных макроэкономических параметров. Рост этот будет обусловлен в основном естественным отложенным спросом, сформировавшимся в период кризиса. Планы продаж Suzuki на 2019 год — 8 тыс. автомобилей. Наши планы существенно превышают ожидаемую среднерыночную динамику за счет вывода новых моделей в самом динамично развивающемся сегменте компактных кроссоверов и внедорожников (обновленная Vitara, новое поколение Jimny), а также сбалансированного ценообразования.

Анастасия Соснова,
аналитик ИК «Фридом Финанс»:
— Предварительные итоги авторынка России следует оценивать позитивно. Традиционно особенно активно растут продажи легковых автомобилей в конце года, тогда как дилерские сети устраивают распродажи и всевозможные акции. Среди ключевых факторов, положительно повлиявших на динамику российского авторынка, следует назвать улучшение макроэкономической ситуации, вылившееся в рост потребительского и коммерческого спроса, стабилизацию колебаний российской валюты и снижение ставок по автокредитам. Подъем в 2018 году показывали как массовый, так и премиальный сегменты авторынка. При этом премиальный сегмент рос быстрее, чем в прошлом году, но его темпы роста были медленнее темпов массового сегмента. В 2019 году на фоне замедления экономического роста, повышения НДС, возможного повышения ставок по кредитам и сокращения программ господдержки наиболее вероятно снижение темпов роста продаж автомобилей во всех сегментах. Совокупный рост рынка в следующем году может составить 3–7%.

Азат Тимерханов,
аналитик аналитического агентства «Автостат»:
— В уходящем году на авторынке продолжали доминировать два крупных класса автомобилей — SUV и B, на которые в 2018 году суммарно приходится чуть более 80% от общего объема продаж. При этом за последние годы они нарастили свою долю в основном за счет класса C, который еще несколько лет назад был крупнейшим на рынке. Но массовое появление в России бюджетных иномарок и недорогих кроссоверов практически убило его. Что касается премиум-сегмента, то в этом году он чувствует себя хуже рынка: за 11 месяцев продажи таких машин выросли на 7,5% (весь рынок увеличился на 13%). Дело в том, что факторы, влиявшие на восстановление российского авторынка, работали, как правило, на массовый сегмент, поскольку он значительно крупнее премиального (соотношение долей — 91% к 9%). Говоря же о главных факторах, которые будут влиять на развитие российского рынка новых легковых автомобилей, стоит в первую очередь сказать об отсутствии роста реальных доходов населения при росте цен на автомобили. В этом случае спрос в основном будет стимулироваться только через автокредитование. Уже сейчас у некоторых брендов каждый второй проданный автомобиль является кредитным.

Константин Авакян,
руководитель проектов по бизнес-процессам ГК «Автоспеццентр»:
— Если по итогам 2018 года прогноз роста рынка составляет около 13%, то с учетом возможного спада или замедления темпов роста в первом квартале по итогам 2019 года мы вряд ли увидим прирост более 10%. Спасти рынок может государство. В первую очередь за счет увеличения объема целевых субсидий и господдержек, направляемых на стимулирование спроса. Также ситуация на автомобильном рынке будет сильно зависеть от динамики курса рубля по отношению к основным валютам и от ставок по кредитным продуктам, которые, в свою очередь, зависят от изменения ключевой ставки Центробанка РФ.

Михаил Зусман,
советник генерального директора компании «CTRL Лизинг»:
— Из самых успешных в 2018 году моделей на авторынке можно выделить Toyota Camry, Skoda Rapid и Hyundai Creta, а также модельный ряд компании АвтоВАЗ, доля рынка которого сейчас достигла 20%, и, таким образом, каждый пятый легковой автомобиль в уходящем году продавался под маркой Lada.
По итогам 2018 года ожидается, что будет реализовано порядка 350 тыс. автомобилей данной марки, что на 17% больше продаж прошлого года. Подобные показатели будут достигнуты благодаря наличию самой крупной дилерской сети в стране и проведенному ребрендингу дилерских центров. Также стабильно успешные результаты можно наблюдать в продажах автомобилей экономкласса.
Мы ожидаем, что топ-5 марок, уже ставший традиционным, мало изменится и в 2019 году: Lada, Kia, Hyundai, Renault, Skoda будут и дальше показывать значительные объемы продаж.
«CTRL Лизинг», как компания, финансирующая таксопарки и арендные компании, отмечает рост спроса на автомобили комфорт- и бизнес-классов. Рост обусловлен слабым насыщением автомобилей такси в классе обслуживания «Комфорт+» по сравнению с классом «Эконом». В связи с этим мы предполагаем, что такие модели, как Kia Optima, Toyota Camry и Hyundai Sonata, могут показать значительный рост продаж в следующем году. Вероятно, трендом следующего года станет и развитие рынка CNG — модификации, которая позволяет использовать два вида топлива: сжатый природный газ (метан) и бензин. При работе на сжатом природном газе происходит снижение затрат на топливо более чем в три раза. Соответственно, выиграют марки, которые смогут вовремя перестроиться и начать на конвейере выпускать автомобили на газе.

Александр Ладыгин,
сооснователь и генеральный директор компании Rent a Ride:
— Недавно в Москве была серьезно повышена стоимость парковки. Помимо этого растет цена страховки, налогов, обслуживания машин — все это в ближайшее время будет оказывать давление на продажи автомобилей. Свою машину в той же Москве из-за дороговизны парковки уже иметь невыгодно: недавние опросы показывают, что от своего личного авто готовы отказаться 44% жителей столицы. По этой причине растет спрос на услуги совместного пользования автомобилями. Так, за последний год, по данным московских властей, востребованность каршеринга в целом выросла в три раза. Набирает обороты и P2P-каршеринг (peer-to-peer — от частника к частнику), когда машины берут в прокат непосредственно у владельцев. Только на нашем онлайн-сервисе за полтора года его работы число активных пользователей услуги уже превысило 50 тыс. человек, а число автомобилей в базе сейчас составляет более 7 тыс. с приростом порядка 75 машин в неделю.

Грузовики боятся оставаться одни

— техника —

Европейцы регулярно отчитываются об успехах в части выпуска беспилотных грузовиков. Кто-то начал эксплуатацию на закрытой территории, а кто-то даже вывел их на участки дорог общего пользования. Не отстают и наши автогиганты ГАЗ и КамАЗ: по официальной информации от производителей, к автономному плаванию их машины тоже готовы. Не готова лишь отечественная инфраструктура.

В двух словах история проста: в отличие от «правильной Европы» с ее ровными дорогами, яркой разметкой и грамотно расставленными дорожными знаками, наша действительность вносит существенные коррективы в «роботизацию всей страны».

Первая проблема — разграничение проезжей части. Даже если не брать во внимание дороги, где полосы не обозначены вовсе, опираясь на опыт знакомства с системами определения полосности, можно смело утверждать: около 40% нанесенной разметки для радаров остается нераспознанной. Доходит до парадоксов: система распознает окончание асфальта на границе с грунтовой обочиной, но нанесенную разметку слева не видит.

Во-вторых, во время снегопадов мокрая каша, поднятая с дорожного полотна, напрочь забивает радары, определяющие дистанцию до впереди идущего автомобиля (а в некоторых случаях залепленными оказываются и задние датчики), тем самым полностью отключая систему. И если сейчас водитель может просто выйти и освободить их от снега, то кто будет очищать беспилотник, замерший посреди дороги в сотнях километров от центра контроля?

В-третьих, не забываем и про первую российскую беду. Перестроиться без включения поворотника — пожалуйста, выйти на опережение перед самым носом — легко, затормозить в пол в крайней левой полосе, потому как пропустил поворот направо,— без проблем! А системы безопасности автопилотов не срабатывают безупречно. Автомобиль, неистово моргая аварийкой, успевает остановиться до столкновения, но вот у едущих за «автоматом» нет такого электронного помощника.

Российские профессиональные водители уже на автоматизме каждое мгновение ожидают подвоха от соседей по потоку, и для них внештатная ситуация — это норма жизни. Для беспилотника — нет. Так что обольщаться относительно прихода автономного транспорта на наши просторы одновременно с Европой не стоит.

Да, отечественные производители утверждают, что их продукты готовы к российским особенностям. «Electric Vehicle Autopilot, или EVA, с точностью может передвигаться по заданному маршруту, совершать маневры, делать необходимые остановки», «они могут уверенно ехать в темное время суток, а еще в снег или дождь и при отсутствии дорожной разметки», «машины способны самостоятельно определять препятствия на маршруте, как стационарные, так и динамические» — все это цитаты представителей компаний. Вот только на всех официальных презентациях любые типы беспилотников почему-то катаются по площадкам с четко нанесенной разметкой. И рядом с ними не видно обычных автомобилей, имитирующих реальный дорожный поток. Даже надувных машинок, которые уже много лет применяются как препятствие для демонстрации системы автоматического торможения, особо не наблюдается.

Андрей Филиппов