

авто | коммерческий транспорт

Машины взяли на вырост

— аналитика —

С13 Не прибавляли оптимизма участникам рынка и снижение реальных доходов населения, негативный внешнеполитический фон, а также рост цен на автомобили: по данным агентства «Автостат», по итогам 2018 года они увеличились на 8–9%.

Те же лица

В плане конкурентной борьбы между участниками рынка 2018 год не преподнес сенсаций: в ушедшем году первая десятка игроков почти осталась без изменений. Как и в 2017 году, на первом месте по-прежнему с большим отрывом оказался российский бренд Lada с показателем 360 тыс. проданных машин и приростом выше рыночного — 16%. Второе место остается за Kia с 227 тыс. автомобилей и динамичным приростом в 25%. Третью строчку удерживает Hyundai со 178 тыс. автомобилей и ростом в 13%. Далее на близкой дистанции идет Renault (137 тыс.), следом Toyota (108 тыс.), Volkswagen (106 тыс.) и поднявшаяся на седьмое место Skoda (81 тыс.), которая в 2018 году подвинула на строчку ниже Nissan (80 тыс.).

А вот среди популярных моделей за последний год на рынке произошли существенные перестановки. Если в 2017 году на подиум сумела заехать корейская Kia Rio, то по итогам прошлого года она оказалась на третьем месте, а на первое с головокружительным приростом продаж в 40% ворвался бестселлер АвтоВАЗа Lada Vesta. Выпяливается также взлет чешской Skoda Rapid, которая с показателем 35 тыс. шт. и приростом 23% за год поднялась с 15-го на 9-е место.

Стоит отметить, что в списке 25 самых популярных моделей на российский авторынке по итогам прошлого года более половины — кроссоверы. Рост популярности этого сегмента остался самым значимым трендом российского автомобильного рынка. В 2018 году, по данным компании «Автостат», в стране было продано 729 тыс. кроссоверов, что на 18% больше, чем в 2017 году, а в целом уже сейчас на них приходится почти 44% рынка. Лидером сегмента кроссоверов остается модель Hyundai Creta, прирост которой за ушедший год составил внушительные 22% (67,5 тыс.), далее идут Renault Duster (+5%, 41,4 тыс.) и Volkswagen Tiguan (+21%, 33,5 тыс.).

«Кроссоверы являются особенно перспективным типом автомобиля для российского авторынка в силу сложных погодных и дорожных условий», — говорит Алексей Калицев, управляющий директор «Хендэ Мотор СНГ». — В ушедшем году мы ощущали особенно высокий спрос на кроссоверы — например, на нашу модель Creta даже выстра-

Топ-10 брендов на рынке легковых авто РФ в 2018 году				
№	№ в 2017 г.	Марка	Продажи в 2018 г. (тыс. шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	1	Lada	360	16%
2	2	Kia	227	25%
3	3	Hyundai	178	13%
4	4	Renault	137	0%
5	5	Toyota	108	15%
6	6	Volkswagen	106	19%
7	8	Skoda	81	31%
8	7	Nissan	80	6%
9	9	GAZ	60	4%
10	10	Ford	53	6%

Источник: АЕБ.

ивались очереди, то есть спрос превышал предложение. Мы убеждены, что в ближайшее время спрос на кроссоверы в России будет продолжать расти, в этой связи мы, в частности, планируем наращивать производство Creta на нашем заводе под Санкт-Петербургом, а также развивать другие SUV в модельном ряду нашей марки».

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Алексей Калицев,

управляющий директор «Хендэ Мотор СНГ»:

— Результаты развития авторынка в 2018 году полностью совпали с нашими ожиданиями. Рынок вырос на 13% и достиг отметки в 1,8 млн автомобилей, причем увеличение продаж произошло даже несмотря на то, что в мае 2018 года были приостановлены программы господдержки автокредитования. В текущем 2019 году мы ожидаем сохранения положительного тренда. Может, увеличение продаж будет идти не такими темпами, но мы рассчитываем на диапазон прироста в 5–10%, так что результат продаж по итогам текущего года, по нашим ожиданиям, составит 1,89–2 млн автомобилей, что в целом будет неплохим показателем. Напомним, что в 2015 и 2016 годах российский авторынок упал почти наполовину, таким образом, сейчас продолжается фаза его восстановления. В случае отсутствия макроэкономических катализаторов или геополитических потрясений мы можем рассчитывать на то, что рынок продолжит постепенно восстанавливаться. Основной фактор роста — это потребление России в большем объеме. В 2013 году в России было продано почти 3 млн автомобилей. Прошло уже шесть лет, и люди сейчас активно задумываются об их смене.

Жером Сего,

исполнительный директор «Хавейл Мотор Рус»:

— Результаты продаж автомобильных брендов в России по итогам 2018 года сильно разнятся. Однако очевидно, что явно возрастает доля тех, кто вывел на рынок новые продукты и, главное, сумел сделать их доступными. Сегмент SUV демонстрирует положительную динамику, и продажи кроссоверов продолжают расти, вытесняя с рынка седаны и хэтчбеки, в связи с чем, например, наша компания сосредоточилась в России именно на

Топ-10 моделей на рынке легковых авто РФ в 2018 году				
№	№ в 2017 г.	Марка, модель	Продажи в 2018 г. (тыс. шт.)	Изменение по сравнению с 2017 г.
1	3	Lada Vesta	108,3	40%
2	2	Lada Granta	106,3	13%
3	1	Kia Rio	100,1	3,60%
4	5	Hyundai Creta	67,5	12,70%
5	4	Hyundai Solaris	65,5	-4,40%
6	6	Volkswagen Polo	59,4	22,60%
7	8	Lada Largus	44	31,10%
8	7	Renault Duster	41,4	-5,50%
9	15	Skoda Rapid	35	19,10%
10	9	Lada XRay	34	4,40%

Источник: АЕБ.

Второй по значимости сегмент российского автомобильного рынка — автомобили размерного В-класса — также немного прибавил в продажах: всего их было продано 623 тыс., что на 6% больше, чем в позапрошлом году, что составило 37% всего рынка. Тройка лидеров здесь выглядит следующим образом: упомянутые выше Lada Vesta, Lada Granta, Kia Rio.

продажах внедорожников. В целом стоит отметить, что общие перспективы авторынка на 2019 год не столь ясны: новые налоги, международная конъюнктура создают неопределенность в отношении результатов деятельности рынка. В основном рост будет происходить за счет вывода новых продуктов, в среднем мы ожидаем рост рынка на 3–5%. Автомобили Nava! должны стать одним из драйверов этого роста в связи с запуском нового завода в Тульской области и планируемыми выводами на российский рынок двух новых моделей кроссоверов.

Андрей Акифьев,

глава Nissan в России:

— По результатам продаж автомобилей на российском рынке в 2018 году доля кроссоверов составила более 40%. На фоне стабилизации и роста объема автомобильного рынка, который в 2019-м, по прогнозам Ассоциации европейского бизнеса, вырастет на 3,6%, мы убеждены, что популярность кроссоверов в России будет расти и дальше. Например, для модельной линейки Nissan наиболее актуальным является сегмент C-SUV, доля продаж которого в России составила 22% в 2018 году и может еще больше вырасти в 2019-м. Тренд по увеличению доли кроссоверов наблюдается и на многих других автомобильных рынках мира. С появлением модели Nissan Qashqai более десяти лет назад и последующих за ней других моделей сегмент кроссоверов стал для компании Nissan одним из самых значимых на большинстве рынков мира. И Россия не является исключением. Компания концентрирует усилия на продвижении кроссоверов Qashqai, X-Trail и Murano, которые производятся на заводе в Санкт-Петербурге, в 2018 году продажи этих моделей выросли, причем в случае с Murano и Qashqai — даже выше рынка.

Продажи новых автомобилей по сегментам, лидер сегмента (%)

Кроссоверы (SUV)	Hyundai Creta	43,6
В-класс	Lada Vesta	37,3
С-класс	Skoda Octavia	6,7
В-класс	Toyota Camry	5,4
LAV	Lada Largus	2,9
Минивэны	MPV Kia Soul	1,2
Пикапы	«УАЗ Пикап»	0,7
А-класс	Kia Picanto	0,3

Источник: «Автостат».

Впрочем, притом, что львиная доля авторынка сейчас сконцентрировалась в двух ключевых сегментах — кроссоверов и авто В-класса (вместе они занимают 81% рынка), в ушедшем году все же было заметно оживление продаж в некоторых других рыночных нишах. Например, впечатляющий прирост продаж в 43% (до 5,3 тыс.) показал сегмент самых маленьких машин — так называемый А-класс: такой рывок объясняется тем, что в ушедшем году здесь выстрелили продажи модели Kia Picanto (+70%, 4,6 тыс.). Значимо прирос сегмент минивэнов, или MPV: по данным «Автостата», продажи здесь выросли на 48% и главными игроками стали модели Kia Soul +59%, 17 тыс.), Peugeot 3008 (+32%, 1,3 тыс.), а также Toyota Alphard (+24%, 0,9 тыс.). Впрочем, нельзя не отметить, что эти два сегмента все еще имеют мизерную долю на рынке: сегмент MPV едва превышает 1% продаж от всего рынка, А-класс не дотягивает даже до отметки 0,5%.

Состояние неопределенности

На развитие авторынка в текущем году его участники смотрят со сдержанным оптимизмом. С одной стороны, рынок все еще активно толкает вверх отложенный спрос, с другой — продажи поддерживают слабеющая покупательская способность населения и продолжающийся рост цен. Тревожным фактором является и сокращение объемов государственной поддержки рынка.

В целом большинство участников рынка прогнозируют, что по итогам текущего года авторынок, скорее всего, опять окажется в плюсе. Например, прогноз в 3,6% и увеличение продаж до 1,87 млн машин прогнозирует Комитет автопроизводителей АЕБ. «Любой бизнес не любит неопределенностей, и особенно автомобильный. А перспективы на 2019 год не столь ясны», — говорит Йорг Шрайбер. — Увеличение НДС и возможное ужесточение санкций США создают существенные риски и неопределенности на рынке, в особенности в первом квартале. Однако, основываясь на предположении о неизменности государственной политики и неизменности поддержки автомобильного

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	5,6
Итого по итогам 2018 года	12,8

Источник: АЕБ.

Продажи новых автомобилей 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	1800

Источник: АЕБ.

сектора, участники рынка ожидают, что фундаментально спрос будет достаточно устойчив для удержания уровня продаж и выхода на рост в течение года».

Некоторые эксперты, впрочем, дают более сдержанные прогнозы и предполагают, что при определенных негативных обстоятельствах продажи новых автомобилей в 2019 году все же могут уйти в минус. «По нашему прогнозу, динамика авторынка по итогам года может как снизиться от -5 до -10%, так и показать рост +5%, — считает Андрей Павлович, председатель правления автодилера «Авилон». — Сохранить положительную динамику авторынка способны государственная поддержка и программы автопроизводителей, которые могут стимулировать продажи. При активном участии государства и импортеров рынок в 2019 году может вырасти на 5–7%. В случае же дальнейшего роста стоимости автомобилей (а определенные предпосылки заставляют допускать рост цен до 10% вполне возможно, что в текущем году российский автомобильный рынок уйдет в отрицательную зону — до -5% в сравнении с 2018 годом».

Алексей Грамматчиков

Бизнес устал бояться

— страхование —

Начавшаяся реформа обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) тревожит бизнес, связанный с автомобильными перевозками. Повышение цен на страховые полисы для них уже началось. Исправить ситуацию могла бы более диверсифицированная тарификация не только для физических лиц, но и для компаний, но пока рассчитывать на это не стоит.

Связанный с автоперевозками бизнес с тревогой наблюдает за набирающей обороты реформой ОСАГО. Как известно, в настоящее время действует система исчисления полисов ОСАГО — в частности, по-новому будет определяться базовый тариф на коэффициент стажа и возраста водителя (КВС), коэффициент бонус-малус (КБМ: скидки за безаварийную езду и надбавки за аварии), коэффициент территории (КТ, определяется по месту регистрации владельца автомобиля) и коэффициент, связанный с мощностью двигателя (КМ).

С 9 января на 20% расширен тарифный коридор базового тарифа: если ранее он составлял 3432–4118 руб., то сейчас определяется в рамках 2746–4942 руб. Одновременно вводится более гибкая система КВС, где вместо четырех ступеней градаций становится 58 и, таким образом, коэффициент снижается для опытных водителей и повышается для молодых и неопытных. На следующих этапах реформы будет изменяться система применения коэффициента за безаварийную езду (КБМ с 1 апреля), предполагается дальнейшее расширение тарифного коридора (до 30% осенью 2019 года, а затем до 40% осенью 2020 года), также будет вестись работа над возможным упразднением коэффициентов территории и мощности.

Главный вопрос, который волнует всех пользователей автомобильных страховок, — приведет ли реформа ОСАГО к их удорожанию? Страховые компании успокаивают: первые результаты говорят о том, что цена страховки не только не повысилась, но даже снижается. По заявлениям представителей Российского союза страховщиков (РСА), средняя цена по ОСАГО в январе текущего года снизилась на 2,3% (и составила 5688 руб.). Однако реформа только начинается, и если

в отношении физических лиц возможное повышение ставок коснется в первую очередь тех, кто чаще попадает в аварии или имеет небольшой опыт вождения, то представителям бизнеса приходится сложнее.

Неминуемый рост

Уже по итогам первого месяца вступления в силу реформы ОСАГО предприятителям, в отличие от «физиков», приходится платить за страховку больше. «Для юридических лиц дела с реформой ОСАГО обстоят не так радостно, как для частных лиц — по данным РСА, например, полисы для такси подорожали на 2,3%, для автобусных перевозчиков — на 13,1%, для трамваев рост составил 13,7%, цена ОСАГО для троллейбусов выросла на 5,5%», — констатирует директор департамента финансовых услуг ГК «Автоспеццентр» Наталья Ширяева.

Как утверждает менеджер по маркетингу компании Mio Technology в России Наталья Столярова, изменение системы расчета коэффициентов (бонус-малус, возраст, стаж) бизнеса коснется лишь отчасти. Выгоду от нее получат только те компании, которые предпочитают использовать арендованные автомобили, принадлежащие частным лицам.

«В тех случаях, когда компания располагает собственным автопарком, воспользоваться этими льготами не удастся», — утверждает госпожа Столярова. — Компании в большинстве случаев оформляют так называемые открытые полисы ОСАГО, в которых не указаны допущенные к управлению транспортным средством лица. На стоимость таких полисов действие понижающих коэффициентов не распространяется, и платить за них придется по максимальной ставке, как и прежде. А она уже, по сути, повысилась на 20% от базовой величины, а с 1 сентября 2020 года это повышение достигнет 40%».

Представители бизнеса, связанного с автомобильными перевозками, согласно со скептическими прогнозами роста цен на страховку. «Рост стоимости ОСАГО для организаций, скорее всего, произойдет за счет отмены системы скидок, тарификации по верхнему значению коридора», — считает Анатолий Минутин, руководитель сервиса внутригородской малотоннажной доставки «Лорус Эс Си Эм». — При этом при реализации второго этапа реформы

и отмене повышающих коэффициентов по мощности двигателя и территориальному присутствию транспортного средства рост базовых тарифов на ОСАГО может составить порядка 30–35%.

За компанию

Сами страховщики признают, что реформа ОСАГО приведет к удорожанию страховых услуг для юридических лиц. По логике страховых компаний те же таксисты больше ездят, чаще попадают в аварии, соответственно, и за страховку должны платить больше. «В результате реформы ОСАГО каждый пользователь будет платить справедливую стоимость полиса, что является большим плюсом реформы», — говорит директор управления корпоративного автострахования компании «Ренессанс страхование» Дмитрий Усанов. — При этом бизнес, напрямую связанный с эксплуатацией машин (такси, экспресс-доставка продуктов питания), ожидает получить повышенный КБМ и стоимость полиса для этого сегмента будет выше, чем ранее».

Эти доводы кажутся убедительными, но по мнению участников рынка, повышение тарифов ОСАГО для перевозчиков в итоге приведет к тому, что коммерческие пассажирские перевозки начнут уходить обратно в тень. Многие таксисты не будут уведомлять страховщиков о роде своей деятельности и будут пытаться оформить страховку как частные лица.

Эксперты считают, что в отношении бизнеса реформа ОСАГО была бы справедливой, если бы для компаний страховых тарифы зависели от безаварийной езды каждого конкретного автотранспортного предприятия. «Для наименьших потерь для бизнеса необходимо внедрить полностью свободные тарифы, которые зависели бы от конкретного юридического собственника автомобиля», — считает исполнительный директор компании «Лаборатория умного вождения» Михаил Анохин. — Таким образом, добросовестные и ответственные таксисты не перешагивали бы из-за высокой аварийности своих коллег. А владельцы бизнеса были бы мотивированы нанимать на работу ответственных водителей с низкой вероятностью стать виновником ДТП, поскольку это напрямую влияло бы на их страховые расходы».

Алексей Грамматчиков

ДАВАЙТЕ ЭКОНОМИТЬ ТОПЛИВО ВМЕСТЕ!
ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА 2,4 ЛИТРА / 100 КМ*

MICHELIN X® MULTI™ ENERGY™
ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА, ПРОБЕГ, БЕЗОПАСНОСТЬ В РАЗЛИЧНЫХ УСЛОВИЯХ ЭКСПЛУАТАЦИИ

* Исследование, основанное на сравнении транспортных средств, оснащенных 315/70 R 22.5 MICHELIN X® MULTI™ ENERGY™ Z&D и 315/70 R 22.5 MICHELIN X® MULTWAY 3D XZE & XDE. Реклама.

MICHELIN