

УДК 338.47

# ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ

**ДОБАЕВА ВИКТОРИЯ ВЛАДИМИРОВНА**

студент

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

**Аннотация:** В данной статье отображено увеличение спроса на покупку автомобилей в России, выявлена растущая динамика на покупку автомобиля на вторичном рынке, нежели у официального дилера. Рассмотрены преимущества и недостатки покупки поддержанных автомобилей у различных категорий продавцов.

**Ключевые слова:** первичный рынок автомобилей, увеличение спроса, поддержанные автомобили, официальный дилер, завышенная цена, риски.

## INDUSTRY ANALYSIS OF THE AUTOMOTIVE BUSINESS IN RUSSIA

**Dobaeva Viktoriya Vladimirovna**

**Abstract:** This article shows an increase in demand for the purchase of cars in Russia, revealed a growing trend in the purchase of a car in the secondary market, rather than from an authorized dealer. The advantages and disadvantages of buying used cars from various categories of sellers are considered.

**Key words:** primary car market, increase in demand, used cars, official dealer, overpricing, risks.

В нашей стране автомобильный бизнес занимает значительную нишу. Рынок автомобилей в России один из самых крупных в Европе, по итогам 2020 г. занимает 4 место. Тем не менее, на данный момент эта отрасль претерпевает несколько трудностей. В большинстве это связано с недостаточной проработкой вопросов информационно-аналитического обеспечения деятельности субъектов данного вида бизнеса. До текущего времени это сдерживает и построение конкурентоспособных бизнес-моделей для компаний - операторов автомобильного рынка, обеспечивающих их устойчивое функционирование и рост в условиях нестабильной ситуации на рынке.

С 2012 по 2016 гг. рынок автомобилей значительно снижался. Самый отрицательный рост наблюдался в 2015 году, когда спрос сократился в два раза по сравнению с 2012 годом. Вследствие такого падения, с рынка ушли многие дилерские центры. Таких центров в 2014 году насчитывалось 4075 ед., а в 2021 году уже 3210 ед. Постепенно спрос стал увеличиваться, вследствие данный рынок стал оживать с 2017-2018 гг. Факторы, обеспечивающие такую тенденцию стали: отсроченный спрос на покупку нового автомобиля, увеличение цен на автомобили, а также повышение ставки НДС с 1 января 2019 года. На конец 2019 года в нашей стране продано на 2,3% автомобилей меньше, чем в 2018 году. Также негативно на отрасль сказалось появление новой инфекции COVID-19, что вызвало снижение спроса на новые автомобили на 9,1%.

Большую долю рынка автомобилей в России занимает рынок поддержанных автомобилей. Стоимость вторичных транспортных средств более хаотична, цены изменяются под влиянием спроса и предложения.

Факторами, влияющие на тенденцию данного рынка являются: общая экономическая ситуация в стране, изменения рынка новых автомобилей, изменения в законодательстве и другие обстоятельства, которые имеют сильное влияние на экономику в целом. В Приморье, например, активно заказывают

машины со вторичного рынка Японии. Сейчас поддержанные машины с Японии пользуются большим спросом, что привело к появлению организаций, которые выступают посредниками между аукционами Японии и покупателями. Но цены на такие автомобили нестабильны, так как напрямую зависят от курса валют, поэтому претерпевают постоянные изменения.

Для наглядной картины изобразим таблицу 1, отражающую динамику продаж подержанных автомобилей по отношению к новым.

Таблица 1

**Динамика продаж подержанных автомобилей по отношению к новым**

Год	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Продажи новых автомобилей, в шт.	1 601 453	1 425 534	1 596 275	1 800 596	1 759 533	1 598 826
Продажи вторичных автомобилей, в шт.	4 897 458	5 192 703	5 301 191	5 425 510	5 404 529	5 496 406
Динамика продаж, в процентах	3,1	3,6	3,3	3,0	3,1	3,4

Исходя из таблицы 1 наблюдаем, что происходит падение продаж новых машин, покупатели всё чаще делают выбор в сторону поддержанных автомобилей. Наблюдается стабильно растущая динамика вторичного сегмента по отношению к первичному. Так как стоимость новых автомобилей будет, вероятнее всего, увеличиваться и в будущем, то такая тенденция на рынке автомобилей будет сохраняться.

Несмотря на высокий спрос поддержанных автомобилей, только небольшая часть продаж приходится на официальных дилеров. Продажи официальных автомобильных центров составляют 10% от реализации всех автомобилей вторичного рынка в России. Такой небольшой показатель объясняется недостаточно освоенным механизмом оценки подержанного автомобиля, отсутствием единой информационной базы, стремлением покупателей купить автомобиль как можно дешевле.

Для наглядной картины составим таблицу 2, где перечислены причины приобретения гражданами России вторичных автомобилей преимущественно не в специализированных дилерских центрах, а у частных лиц.

Таблица 2

**Преимущества и недостатки покупки подержанных автомобилей у различных категорий продавцов**

Преимущества и недостатки	Покупка у частных лиц	Покупка у официальных дилеров	Покупка у компаний, занимающихся только вторичным рынком
Преимущества	Наиболее реальная оценка автомобиля; наличие контакта с действующим владельцем автомобиля	Система по проверке юридической чистоты автомобиля; предпродажная подготовка автомобиля; специальные программы; наличие дополнительных гарантий на автомобиль	Достаточно разнообразный ассортимент автомобилей на одной площадке

Продолжение таблицы 2

Преимущества и недостатки	Покупка у частных лиц	Покупка у официальных дилеров	Покупка у компаний, занимающихся только вторичным рынком
Недостатки	Невозможность проверки автомобиля на юридическую чистоту; риск невыявления технических неисправностей перед покупкой; высокие временные затраты; риск мошенничества со стороны продавца	Оценка автомобиля отличается от предложений частных лиц (на 5- 10% в пользу дилера); ограниченный выбор автомобилей	Непредсказуемость оценки автомобиля (может быть как близкой к рыночной, так и завышенной); отсутствие программ по развитию сотрудников, что может привести к увеличению мошенничества

Согласно таблице 2 продажа поддержанных автомобилей имеет преимущество по трем из четырех критериев, что ведет к необходимости принятия решений дилерами для изменения существующих бизнес-моделей. Спрос на поддержанные автомобили выше, чем на новые почти в четыре раза ввиду их дешевизны, также вторичный парк насчитывает около 42,4 млн шт., что позволяет подобрать клиенту автомобиль, который он предпочитает.

Несмотря на то, что почти все дилерские центры предоставляют услугу trade-in, вопросы разработки собственных регламентов по принятию, хранению и продаже поддержанных автомобилей все еще имеют проблемы. Первоначально это связано с тем, что у дилеров еще не хватает опыта в данных услугах, также до сих пор нет единого стандарта, который позволит оценить автомобиль и рассчитать цену. В следствие этого, нередко оценщики в дилерских центрах проводят оценку машин не по общепринятым методам для покупателя, а используют интернет-сервисы, например, «Яндекс авто», и озвучивают покупателю самую невысокую стоимость, по которой они имеют все шансы купить его автомобиль. Впрочем, данный вопрос имеет множество нюансов: отсутствие некоторых деталей и составляющих в машине имеет возможность, как увеличивать стоимость, так и значительно снижать ее. Очень важно обращать внимание на пробег автомобиля, осматривать транспортное средство на наличие битых, крашенных или замененных деталей, царапин. Оценщик должен иметь четкий план, структуру по которой он осматривает машину, и выносит по итогу оценки решение для обоснования адекватной цены автомобиля. Зачастую не всегда можно самостоятельно определить все неисправности автомобиля, поэтому этот риск всегда присутствует у дилерского центра.

Как следствие неразвитости вторичного рынка в нашей стране существуют риски для автомобильных дилеров, связанные с реализацией вторичного сегмента. С помощью анализа выведено, что самыми популярными рисками являются:

- принятие низкокачественного автомобиля;
- мошенничество среди сотрудников (реализация автомобиля работником на стороне);
- принятие автомобиля по некорректной стоимости;
- дополнительные траты на ремонт.

Таким образом, приводя все вышеперечисленные данные можно сделать вывод, что рынок автомобилей активно развивается, особенно в Приморском крае. Жители чаще всего выбирают поддержанные автомобили, нежели новые у официальных дилеров. Что касается вторичного рынка у дилеров, данная категория еще не сильно развита в силу ряда рисков, возникающих у дилерских центров.

## Список источников

- 1 Басовский Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 366 с.
- 2 Кирьянова З. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. – Москва: Издательство Юрайт, 2016. – 428 с.
- 3 Лялин В. А. Финансовый менеджмент: уч. пособ. / В.А. Лялин. – Санкт-Петербург: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2017. – 144 с.