

# Есть ли жизнь за МКАДом?

Изменения структуры доходности в условиях «новой реальности»

Антон Кайдаш  
Заместитель директора  
по экономике  
КорсГрупп

23.10.2020

**12**

автомобильных  
брендов

**26**

дилерских  
центра

**6**

автосалонов а/м  
с пробегом

В **6**

городах России



NISSAN



LADA

HAVAL



DATSUN

GEELY



корс (ABTO)  
автомобили с пробегом

# О себе



## **Кайдаш Антон**

### **Заместитель директора по экономике**

- 9 лет в автомобильном бизнесе

#### **Опыт практической работы в автобизнесе:**

- 2018 - н.в. КОРС ГРУПП (г. Тула): Заместитель директора по экономике
- 2017 – 2018 АвтоСпецЦентр – начальник отдела бизнес-анализа и планирования
- 2011 – 2017 РОЛЬФ – финансовый аналитик брендов Audi, Ford, Skoda

#### **Иные виды деятельности:**

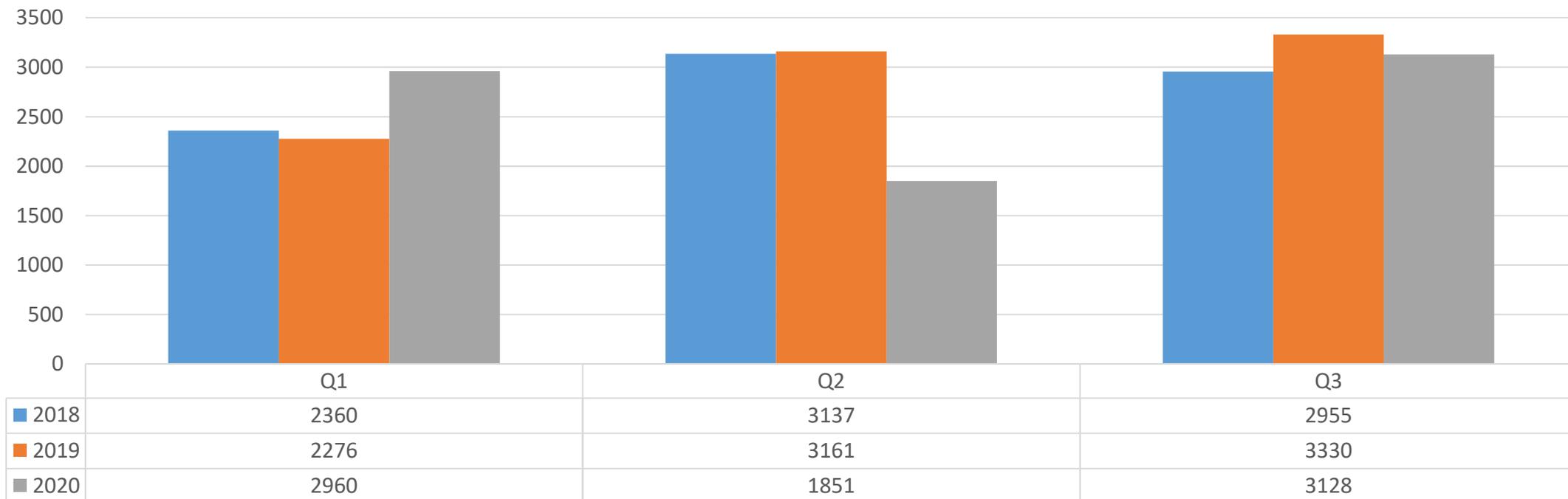
- Финансовый консалтинг,
- Реклама и маркетинг
- Авиаперевозки

# Новая реальность

## • График выхода ДЦ

	28/03 - 05/04	06/04 - 12/04	13/04 - 19/04	20/04 - 26/04	27/04 - 03/05	04/05 - 10/05	11/05 - 17/05	18/05 - 24/05	25/05 -
<b>Тула</b>	Сервис		ОП полноценно						
<b>Калуга</b>	[Red]		Сервис			ОП без открытия шоурума			
<b>Коломна</b>	[Red]	Сервис	[Red]				Сервис	ОП полноценно	
<b>Ярославль</b>	[Red]	Сервис	ОП полноценно						

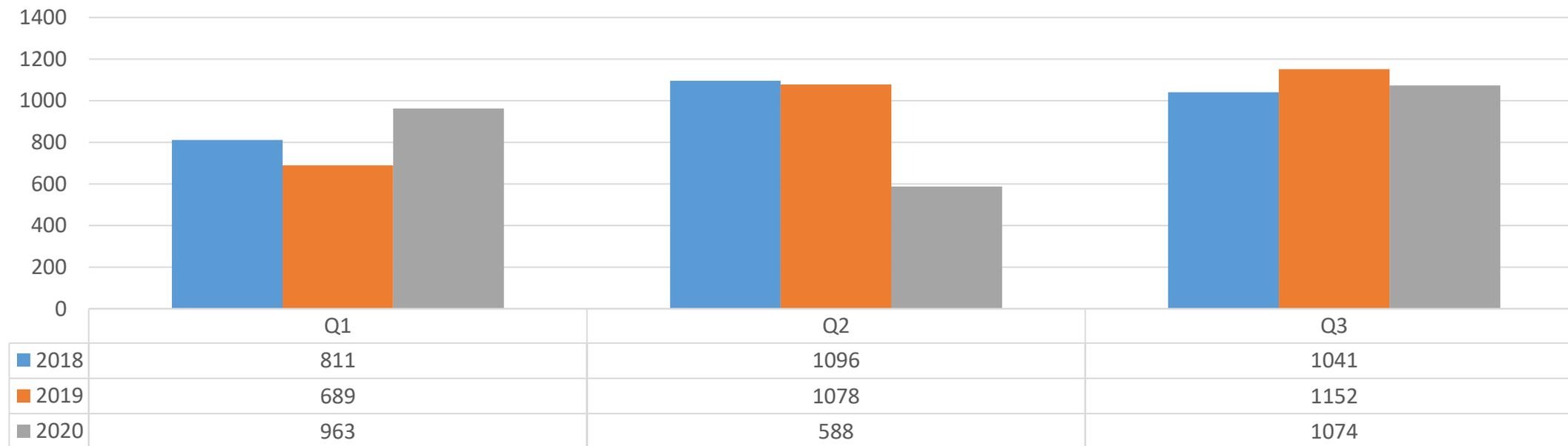
# Продажи холдинга, шт. (только ДЦ, действующие весь период)



## Изменение объемов продаж

	vs 2018	vs.2019
Q1	25,4%	30,1%
Q2	-41,0%	-41,4%
Q3	5,9%	-6,1%
<b>Всего</b>	<b>-6,1%</b>	<b>-9,4%</b>

# Продажи Бренда, шт.



Изменение объемов продаж		
	2019 к 2018	2020 к 2018
Q1	18,7%	39,8%
Q2	-46,4%	-45,5%
Q3	3,2%	-6,8%
<b>Всего</b>	<b>-11,0%</b>	<b>-10,1%</b>



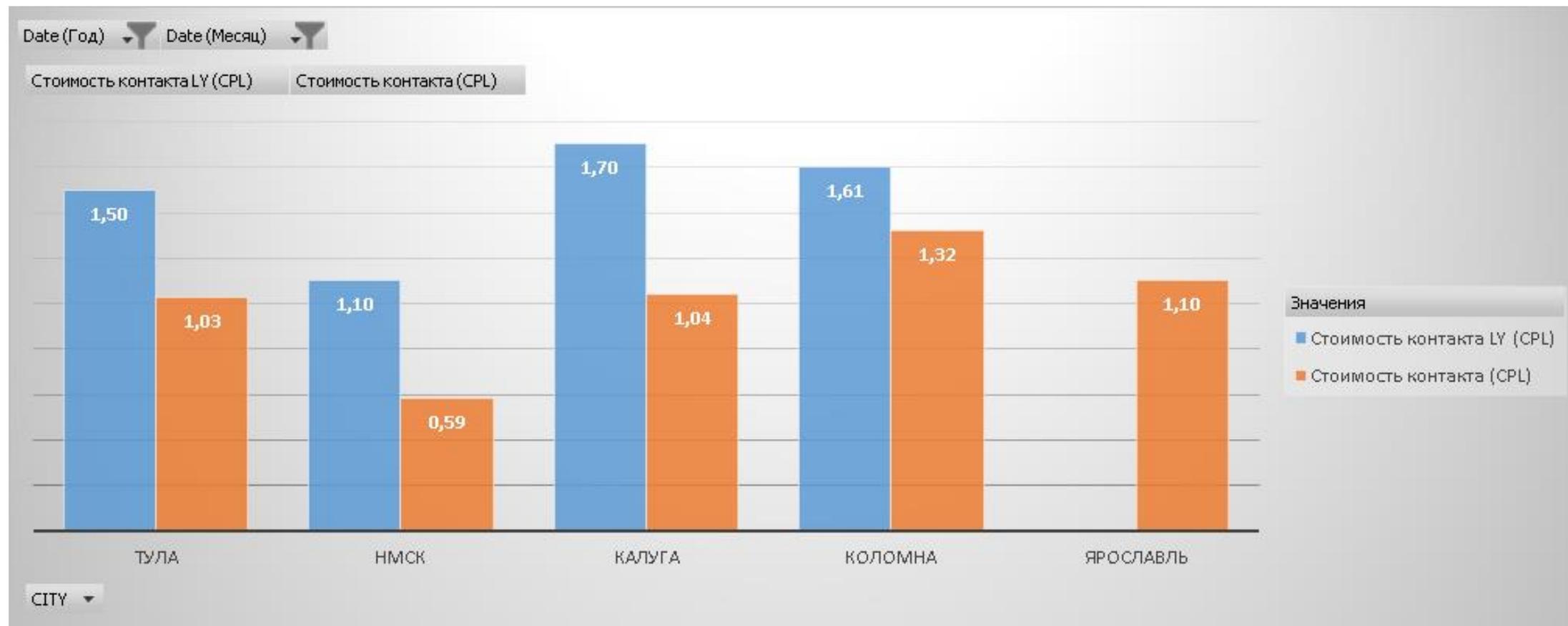
# Дефицит стока

Период оборачиваемости стока автомобилей с пробегом, дней

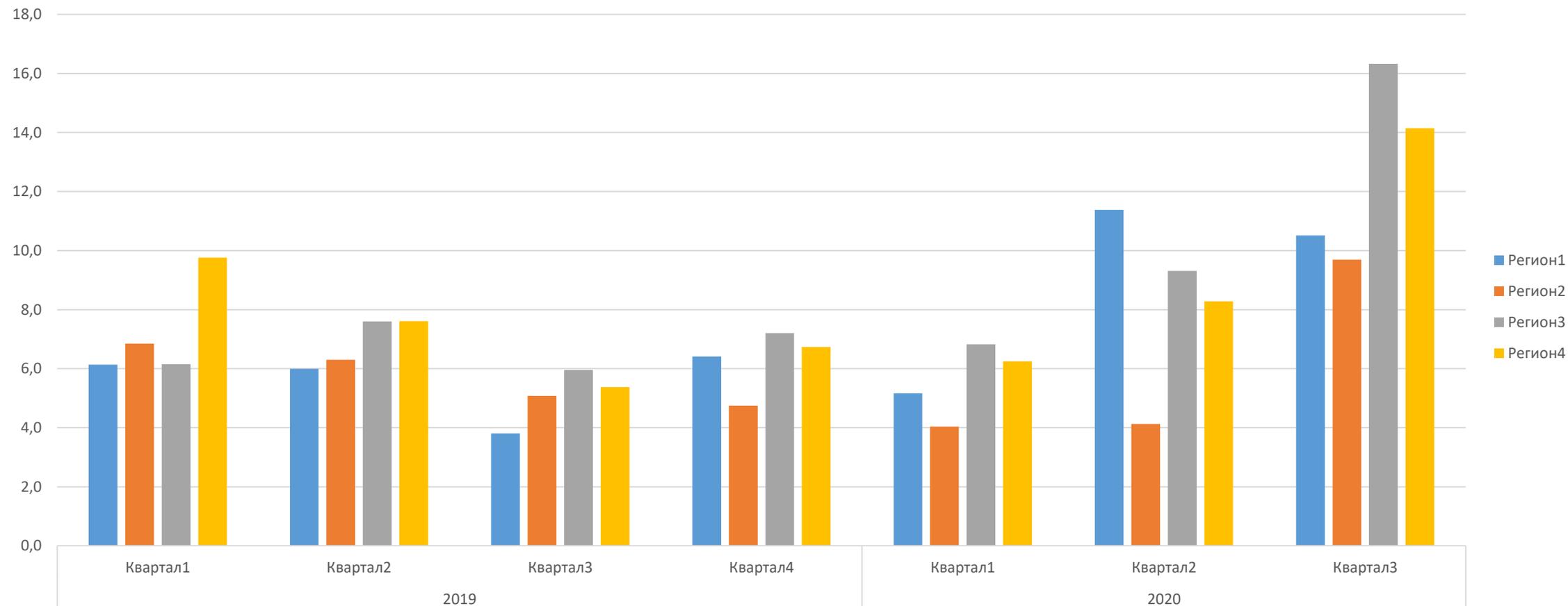


	2019=01	2019=02	2019=03	2019=04	2019=05	2019=06	2019=07	2019=08	2019=09	2019=10	2019=11	2019=12	2020=01	2020=02	2020=03	2020=04	2020=05	2020=06	2020=07	2020=08	2020=09
Оборачиваемость, дн.	56,94	50,12	40,94	40,59	46,45	44,77	44,58	42,89	41,32	41,19	51,44	49,50	72,98	54,14	54,30	215,64	93,61	36,30	28,24	24,31	24,43

# Изменение стоимости контракта в 3 кв.



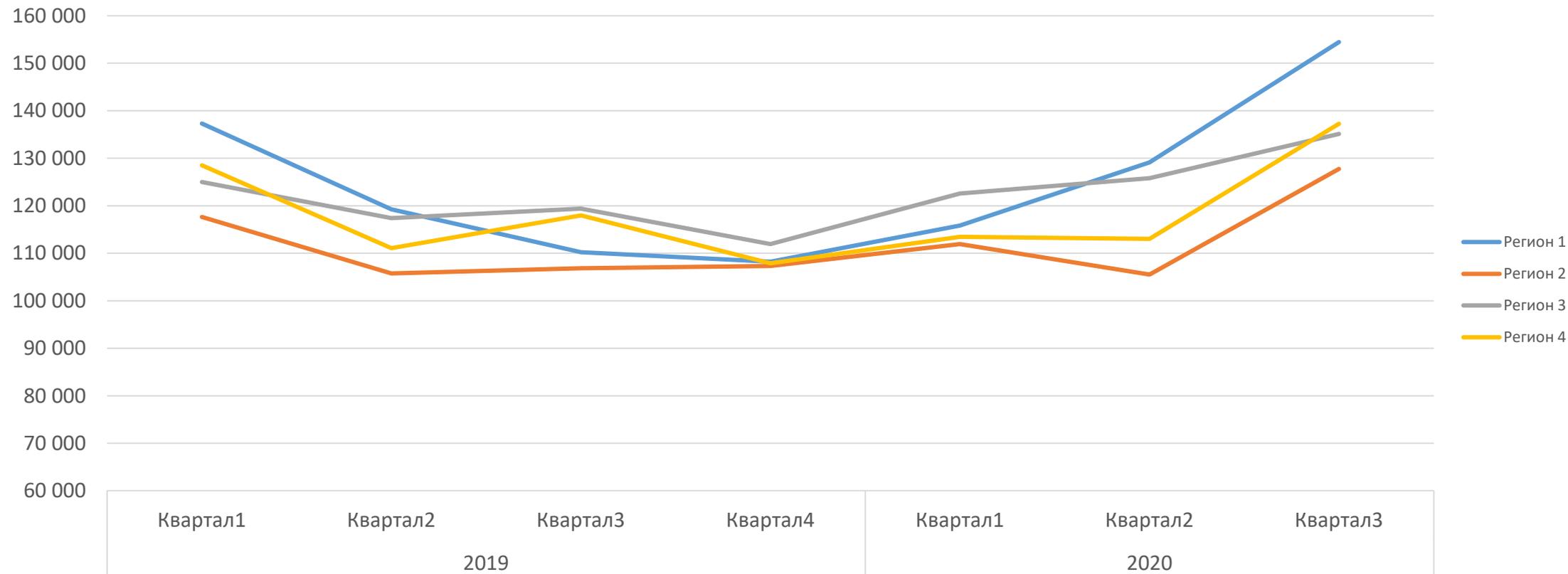
# Терпеливые клиенты



Рост периода между контрактованием и выдачей автомобиля во всех регионах в 2 раза

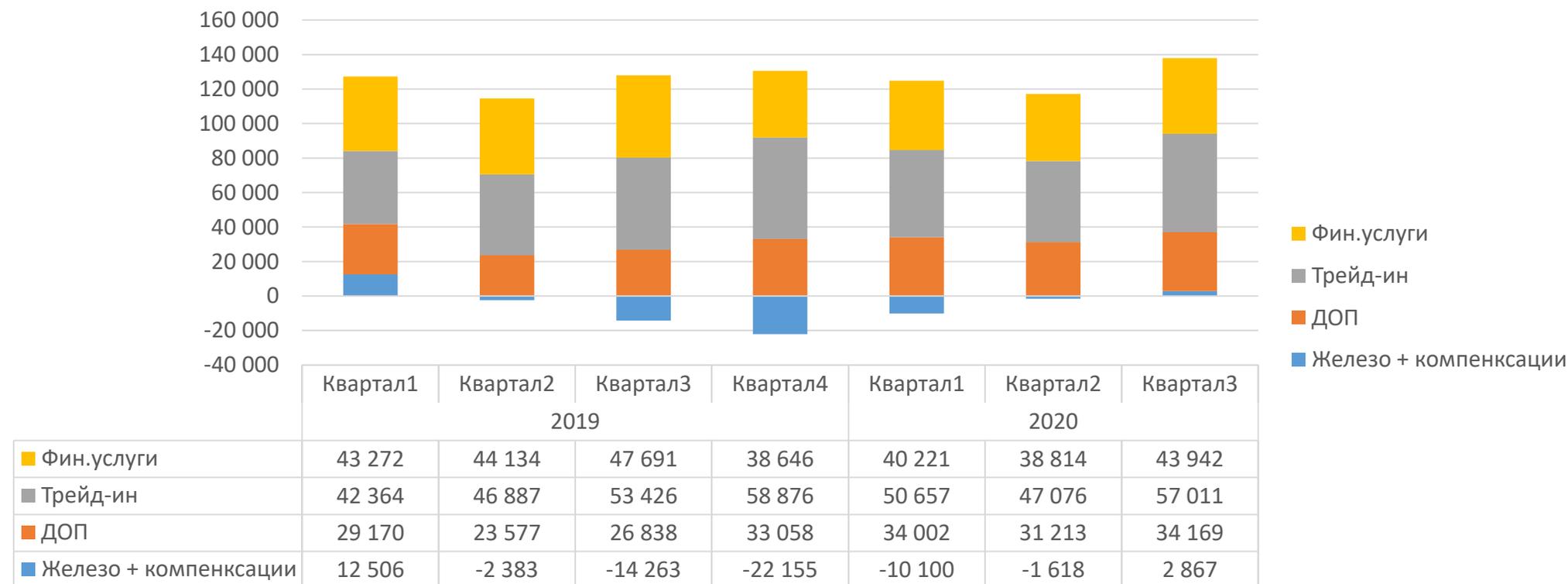
# Дефицит – повод заработать

Кумулятивная маржа на 1 а/м



Прирост удельной КМ на 20% в 3-м квартале относительно 2-го квартала 2020

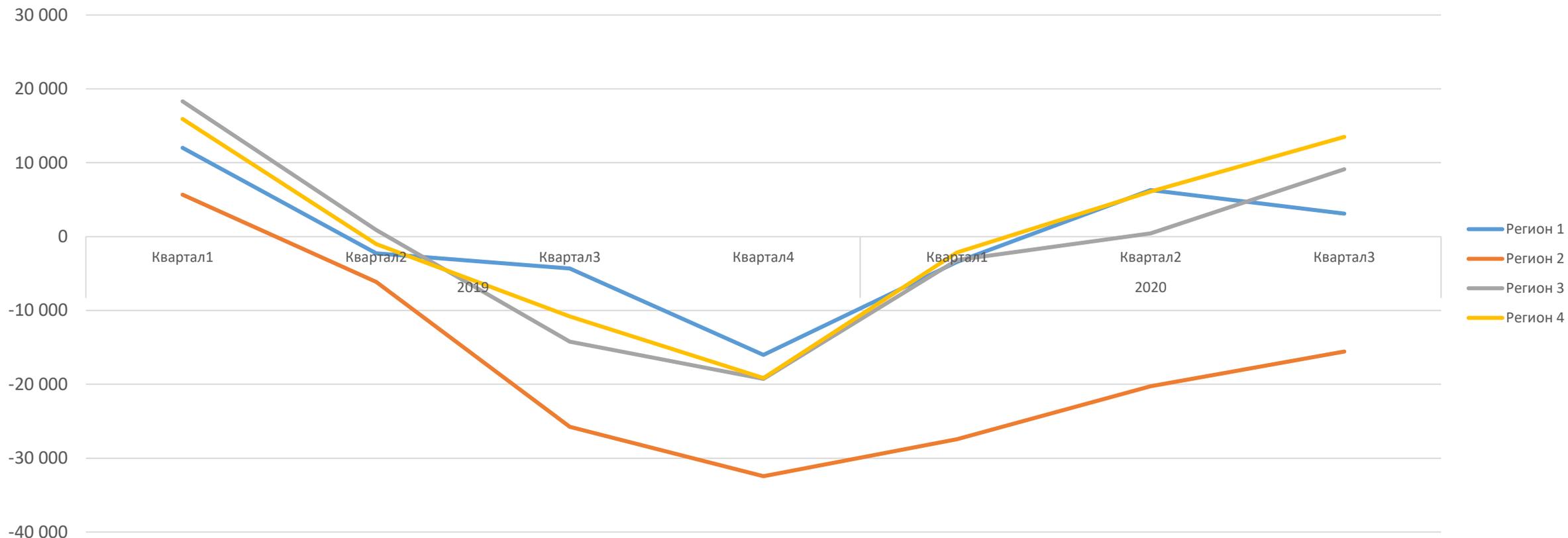
# Структура КМ на 1 а/м, руб.



Прирост отдельных элементов КМ на 10 - 20% в 3-м квартале относительно 2-го квартала 2020

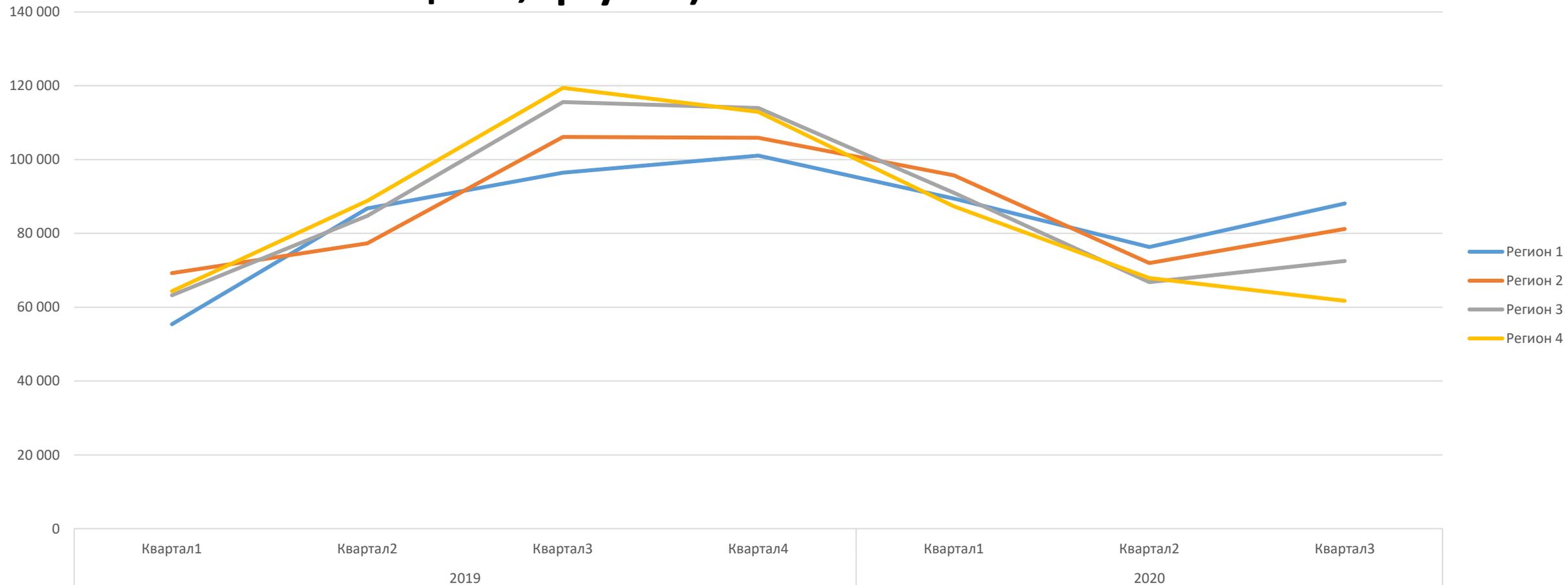
# Железная маржа

# Железная маржа

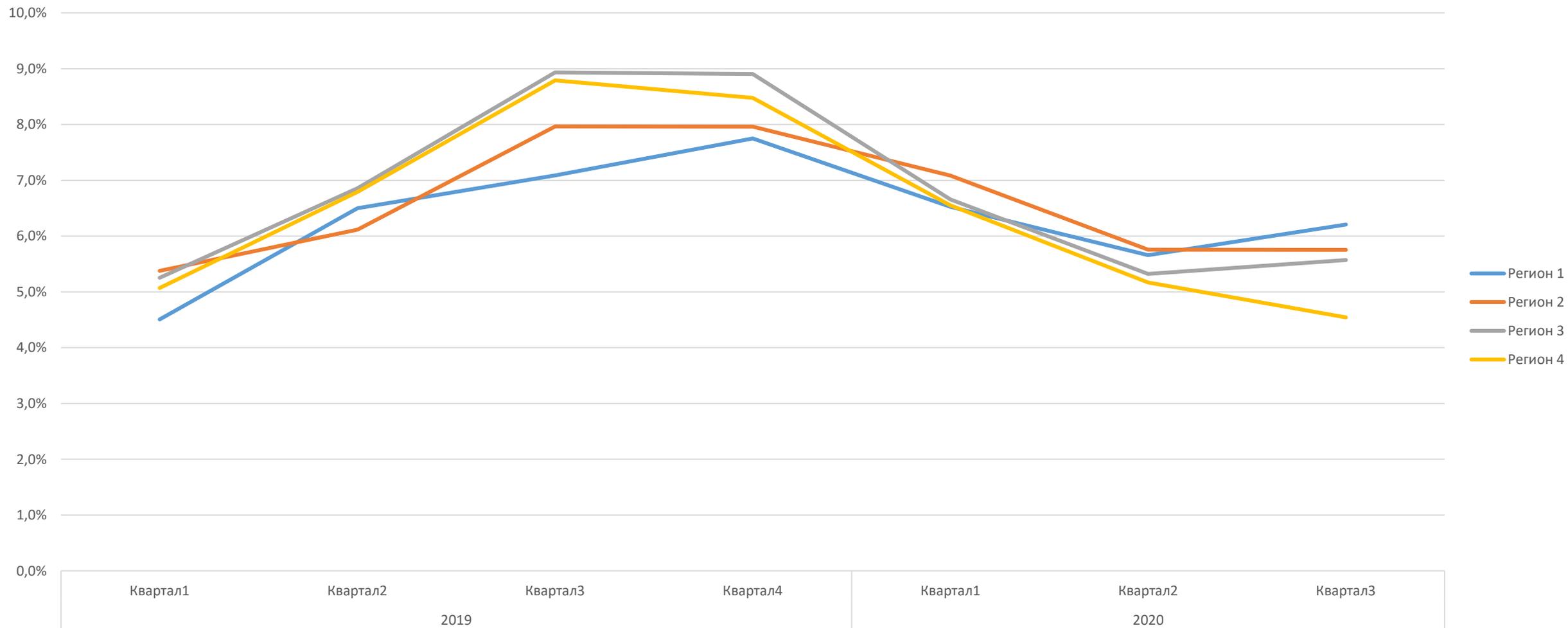


Различные регионы идут в параллельной динамике. Выделяется показатель одного из регионов за счет собственной бизнес-модели

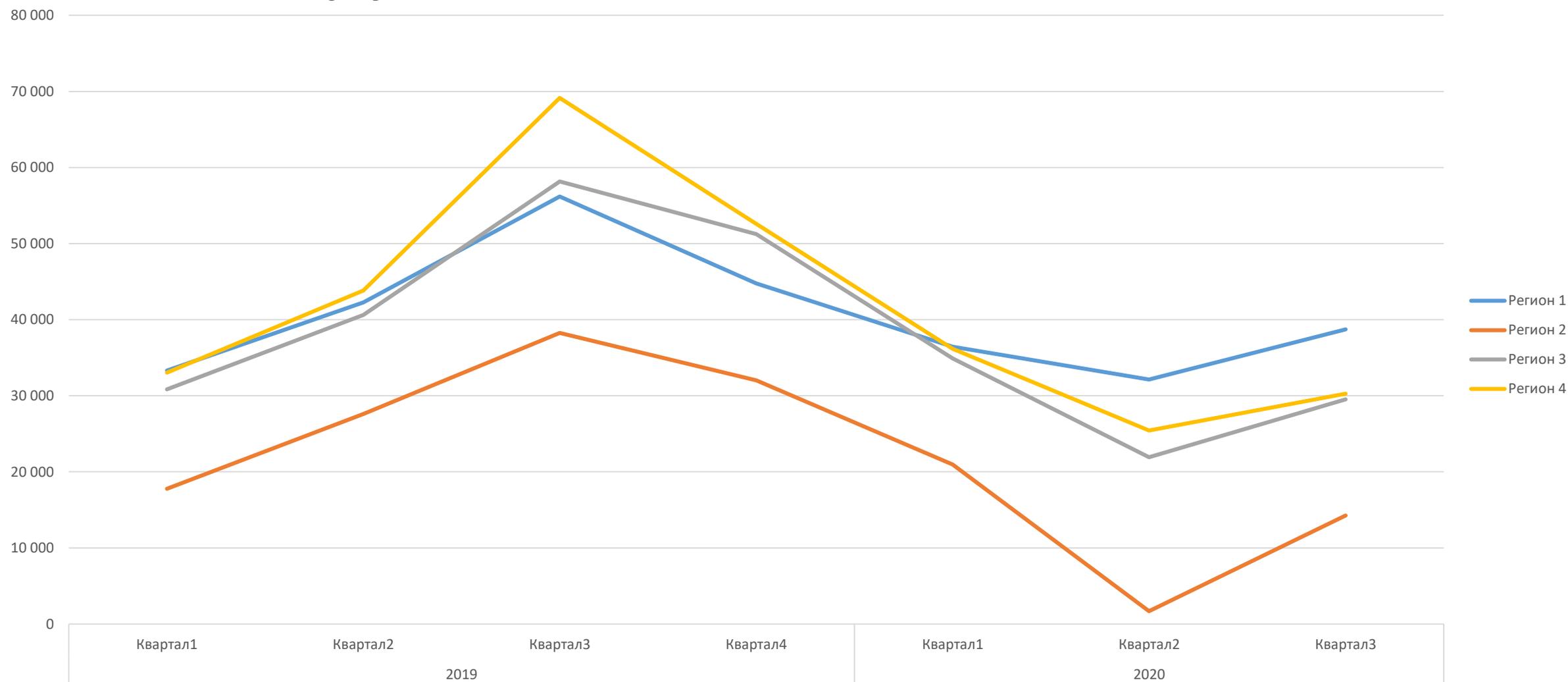
# Общая скидка от РРЦ( с учетом компенсаций, руб.)



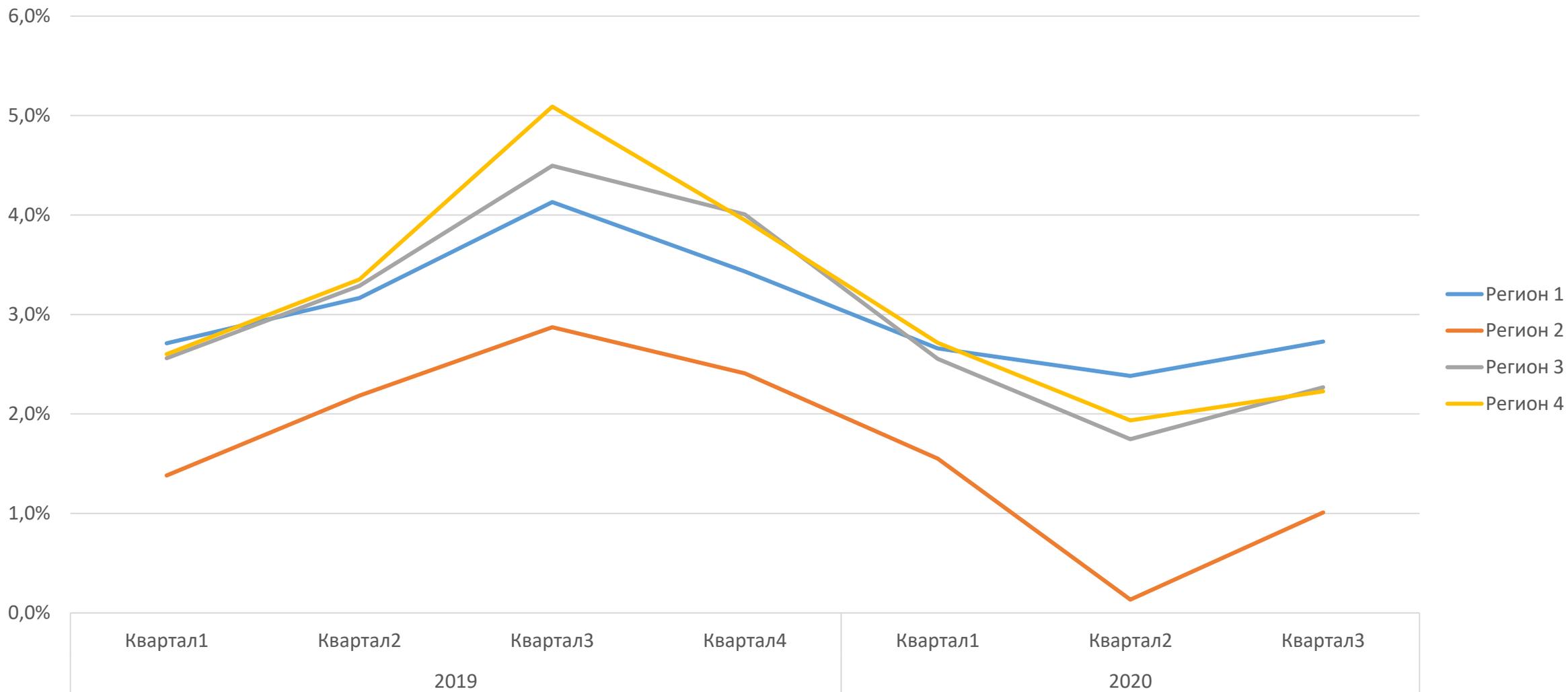
# Общая скидка от РРЦ( с учетом компенсаций, %)



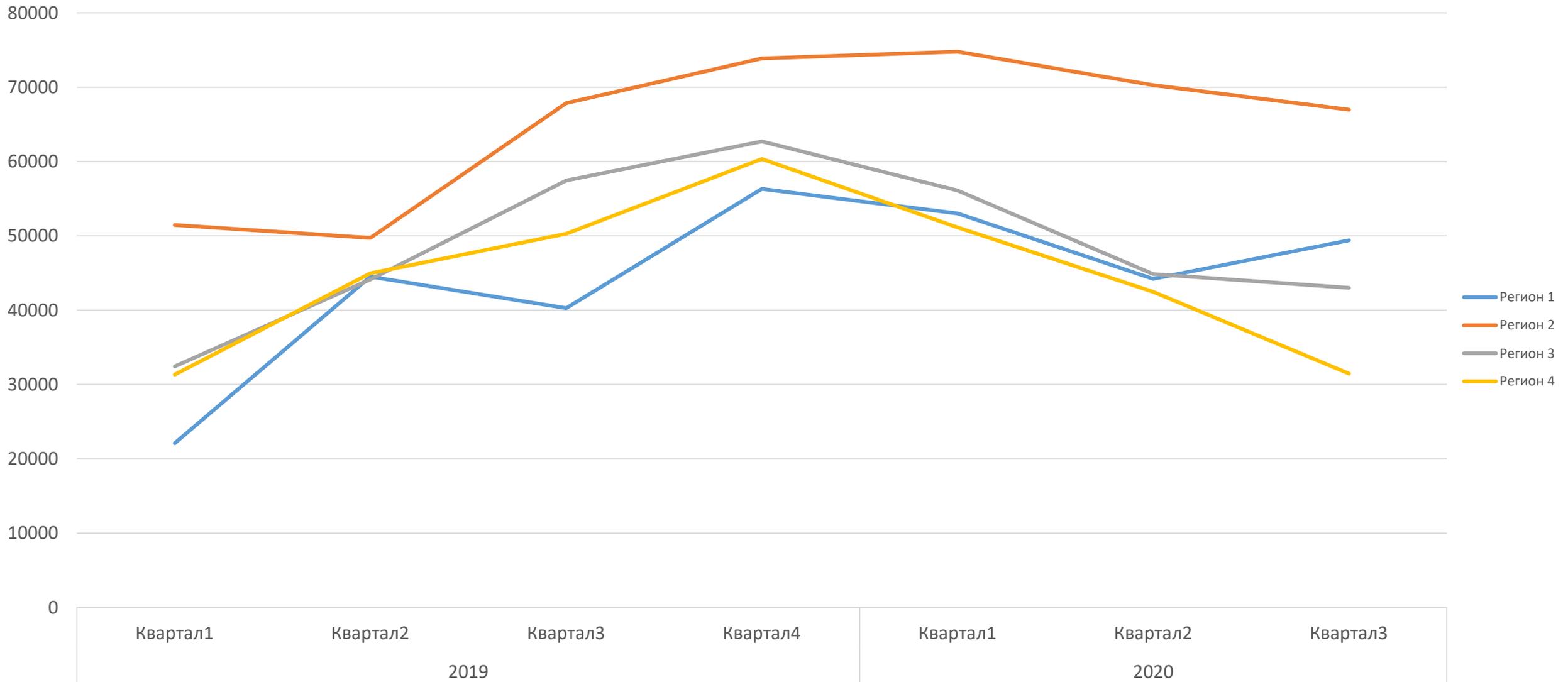
# Скидка по инициативе Импортера от РРЦ, руб.



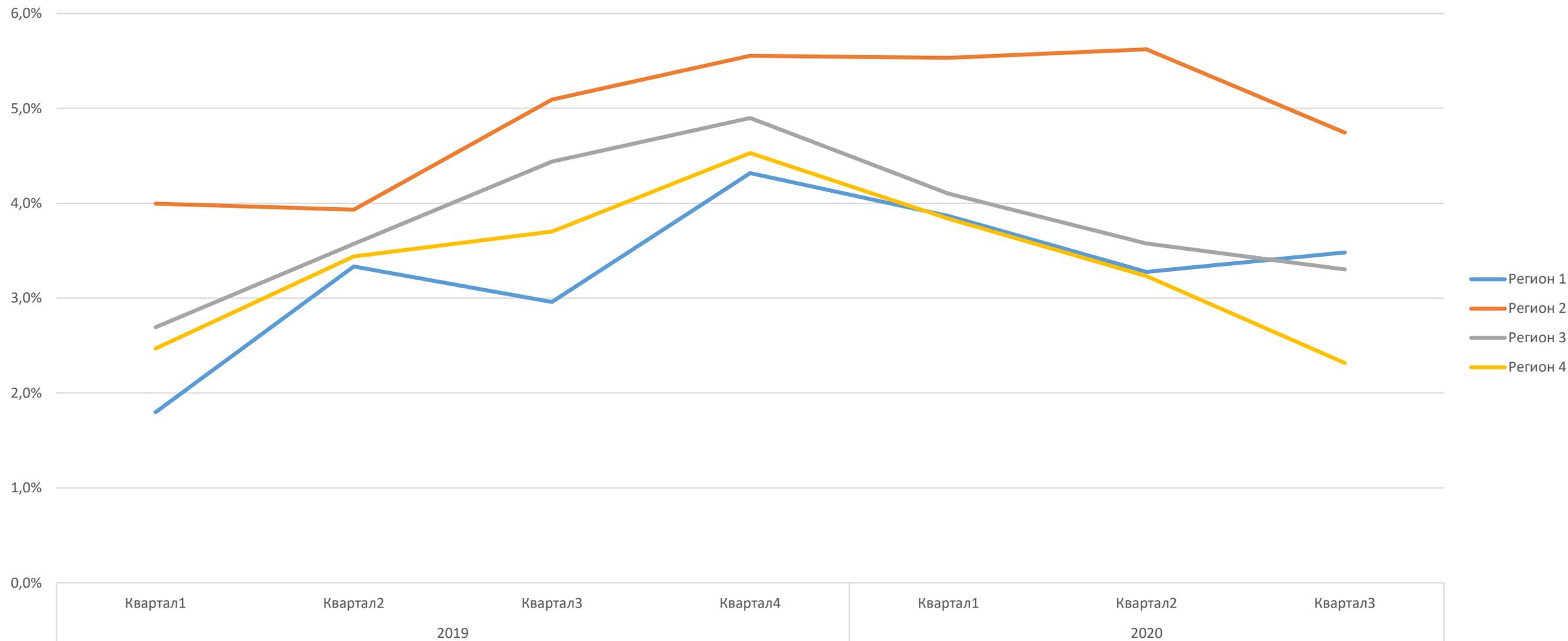
# Скидка по инициативе Импортёра от РРЦ, %.



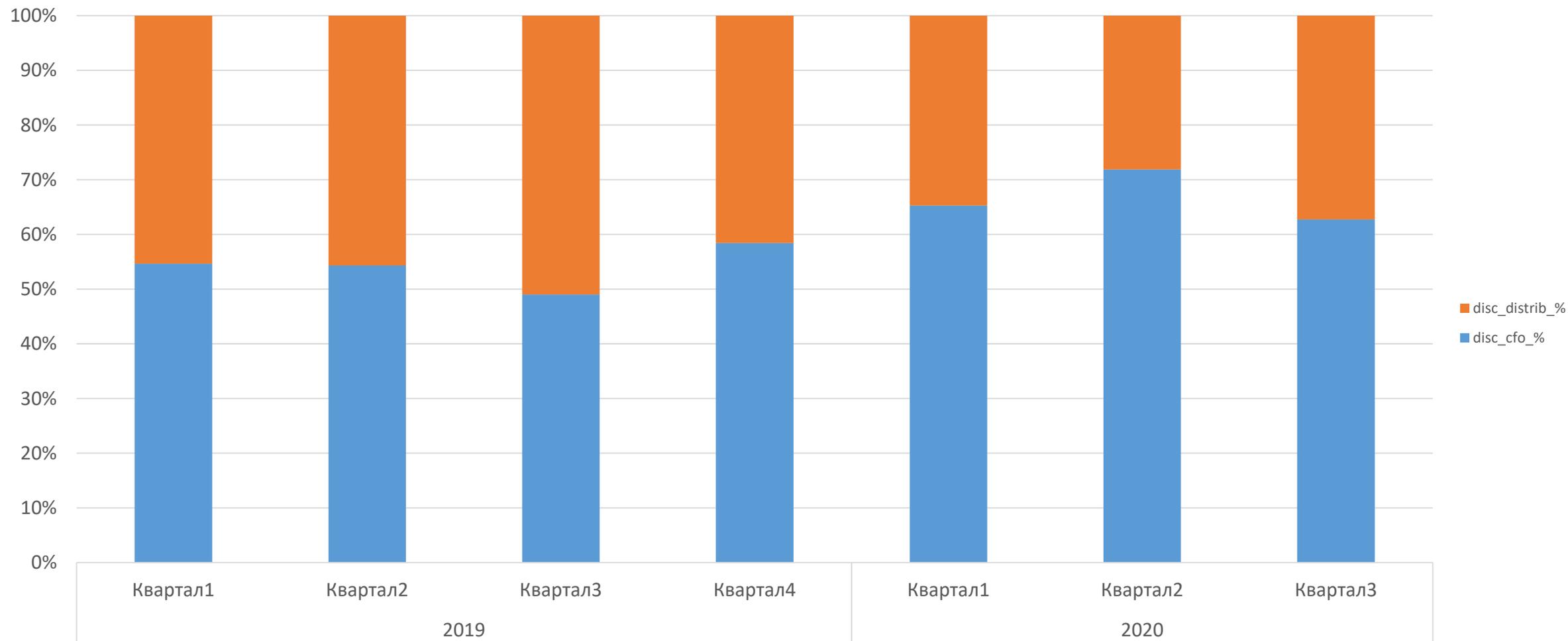
# Скидка по инициативе ДЦ от РРЦ, руб. / 1 ам



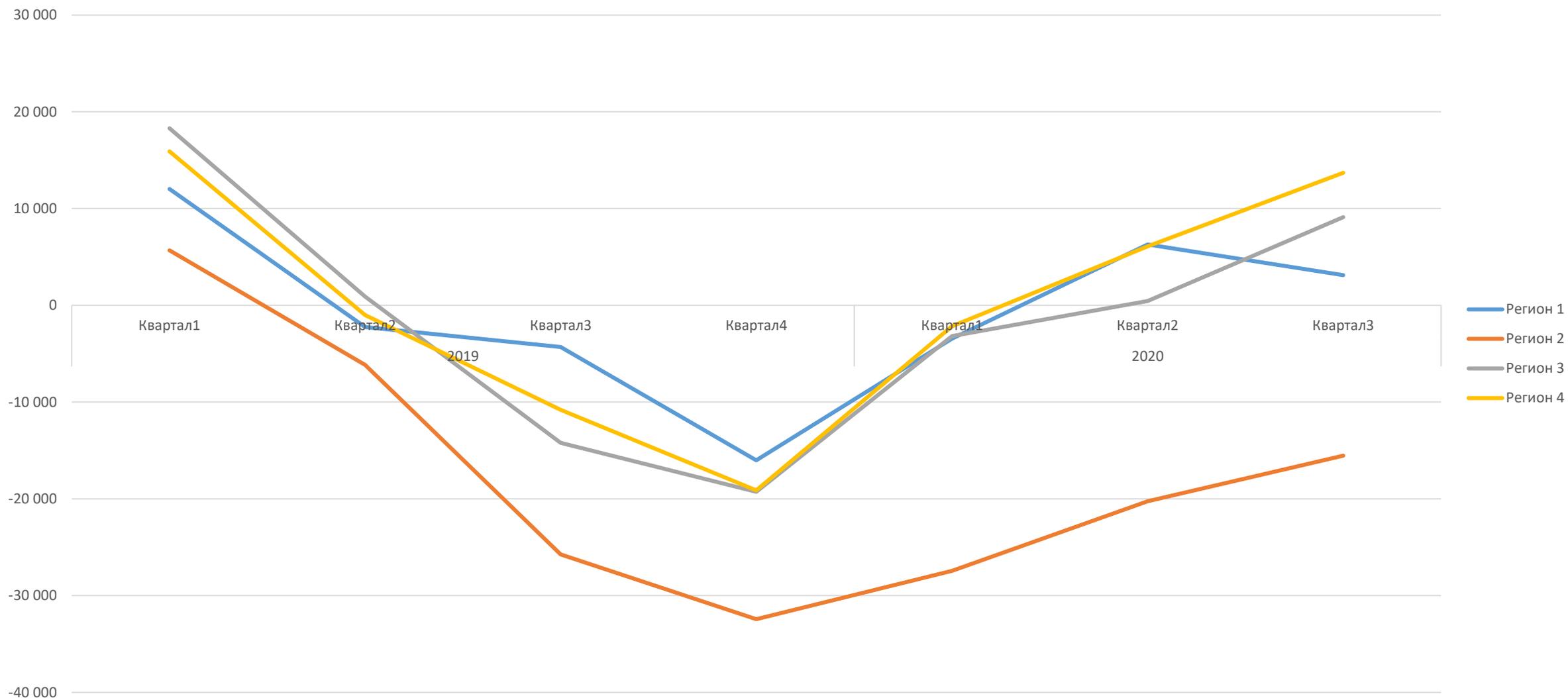
# Скидка по инициативе ДЦ от РРЦ, %



# Структура скидков по инициативе Импортёра и по инициативе ДЦ

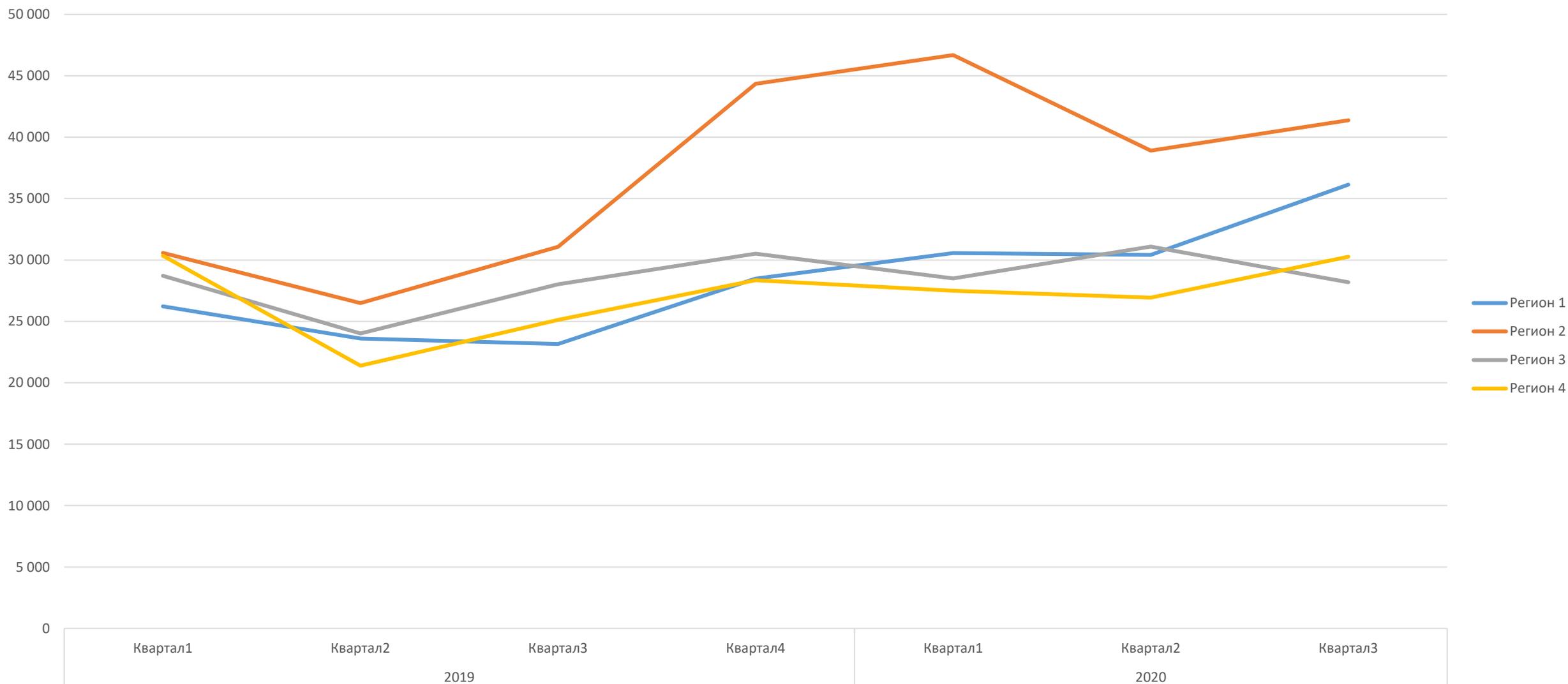


# Железная маржа



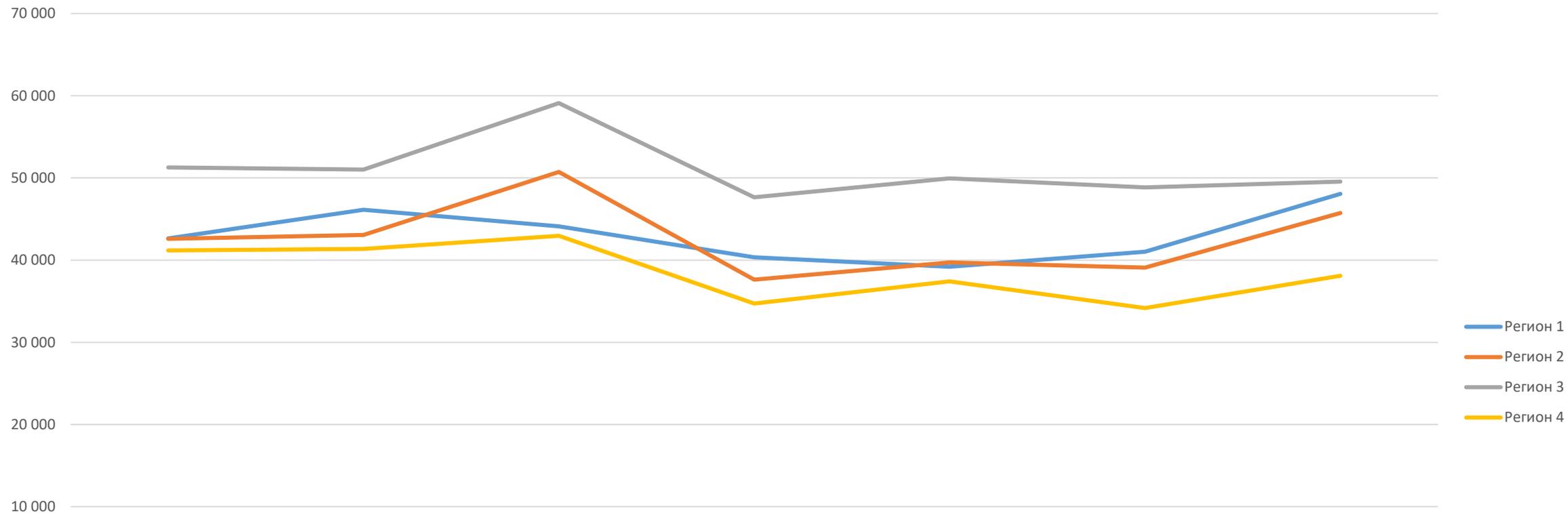
# Дополнительное оборудование

# Дополнительное оборудование, маржа



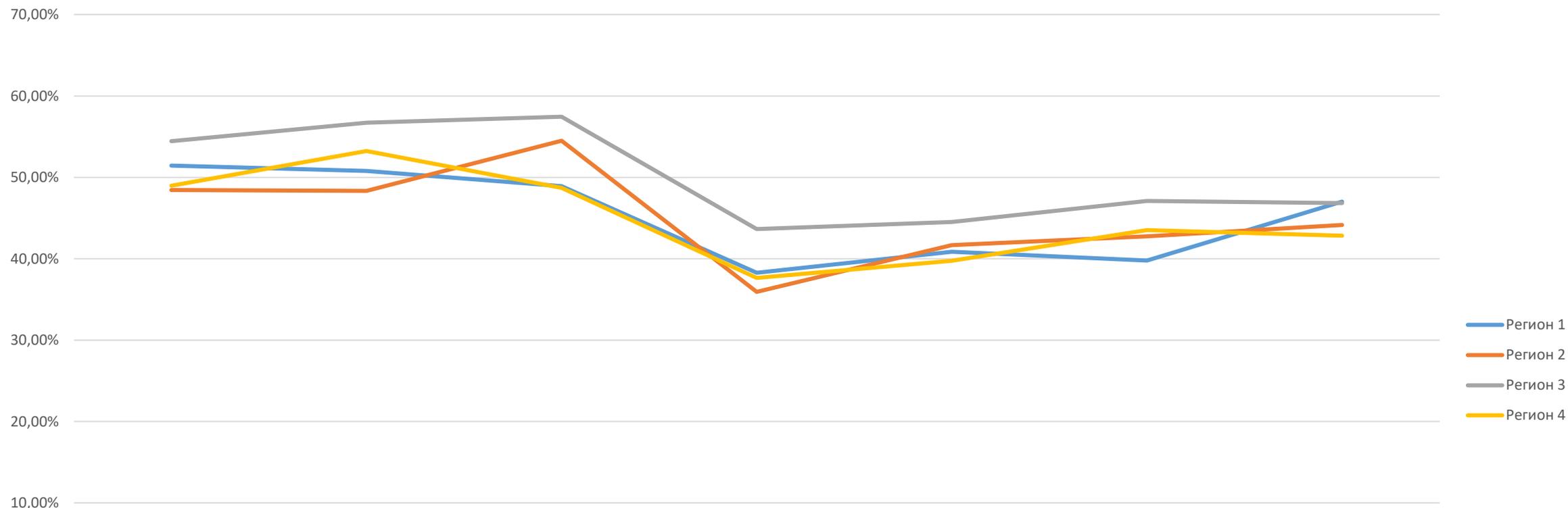
# Финансовые услуги

# Финансовые услуги, маржа



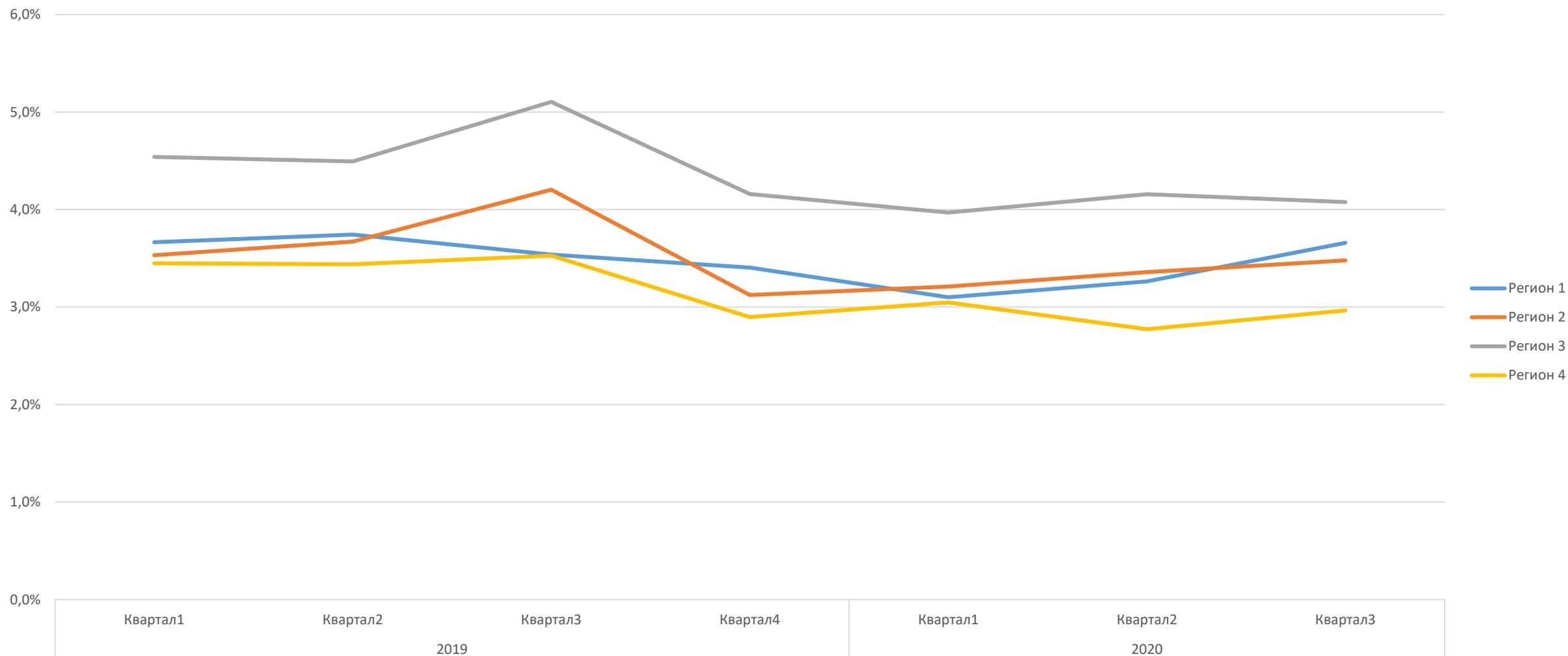
	Квартал1	Квартал2	Квартал3	Квартал4	Квартал1	Квартал2	Квартал3
	2019				2020		
Регион 1	42 643	46 127	44 117	40 345	39 184	41 027	48 052
Регион 2	42 584	43 058	50 728	37 630	39 701	39 074	45 728
Регион 3	51 275	51 025	59 086	47 645	49 939	48 850	49 540
Регион 4	41 181	41 349	42 949	34 729	37 423	34 163	38 085

# Финансовые услуги, доля кредитов



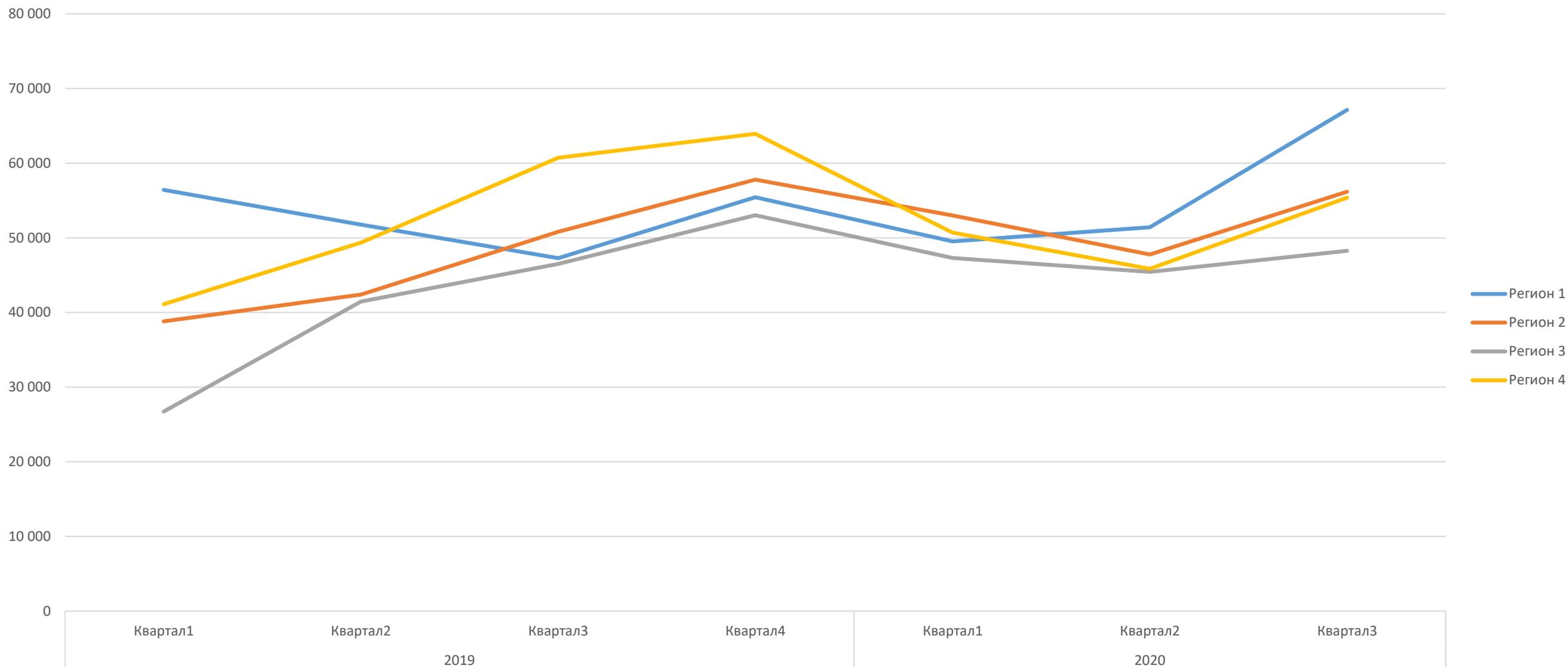
	Квартал1	Квартал2	Квартал3	Квартал4	Квартал1	Квартал2	Квартал3
2019							
2020							
Регион 1	51,44%	50,79%	48,93%	38,29%	40,85%	39,78%	47,01%
Регион 2	48,44%	48,34%	54,52%	35,95%	41,69%	42,77%	44,15%
Регион 3	54,46%	56,73%	57,45%	43,66%	44,52%	47,12%	46,84%
Регион 4	48,97%	53,25%	48,71%	37,65%	39,74%	43,53%	42,83%

# Финансовые услуги, отношение КВ к выручке

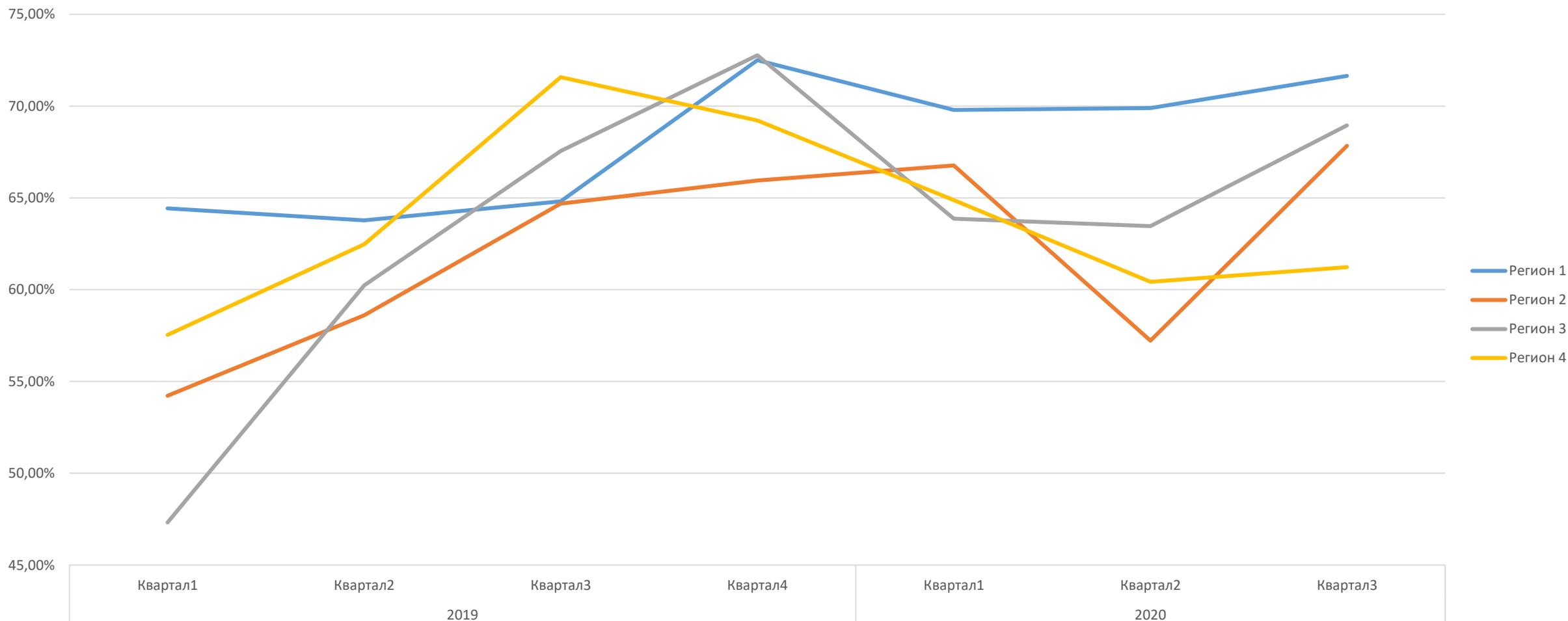


# Трейд-ин

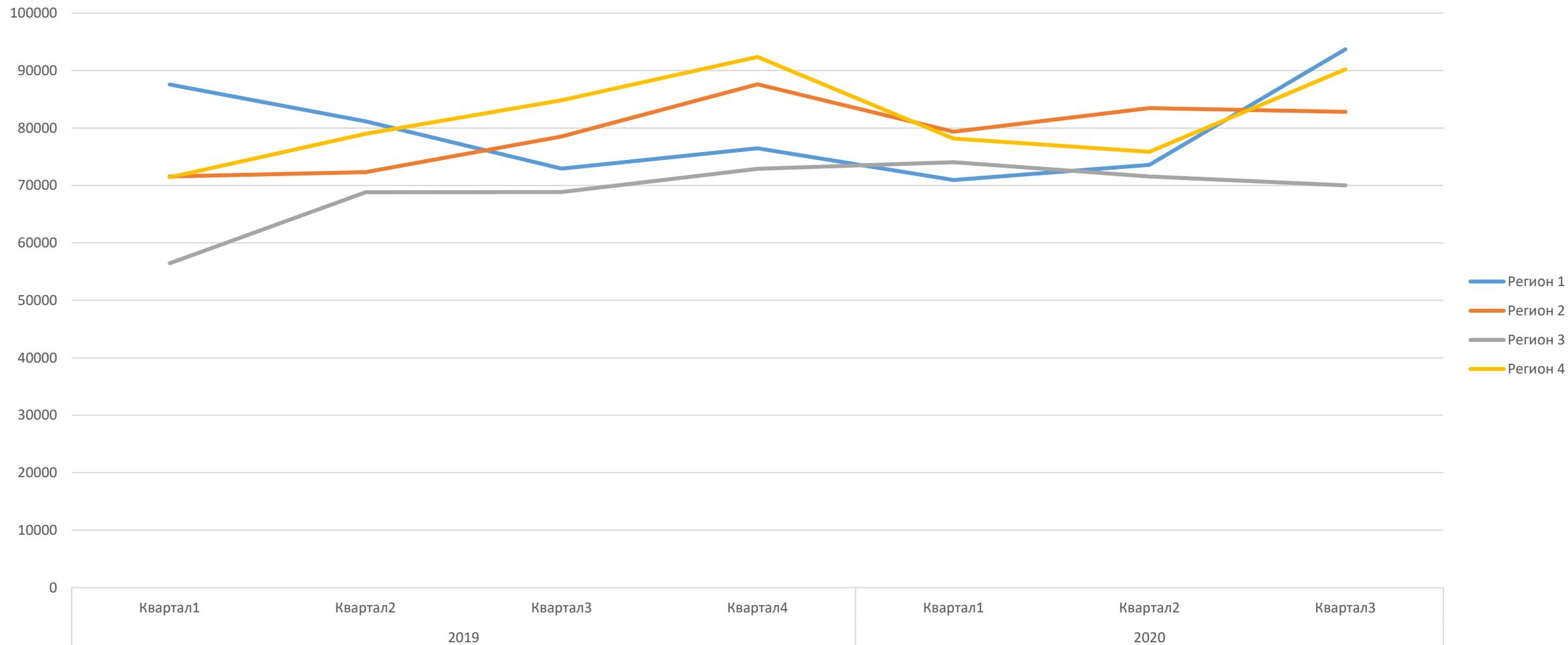
# Трейд-ин, маржа на 1 новый автомобиль



# Трейд-ин, доля в розничных продажах, %

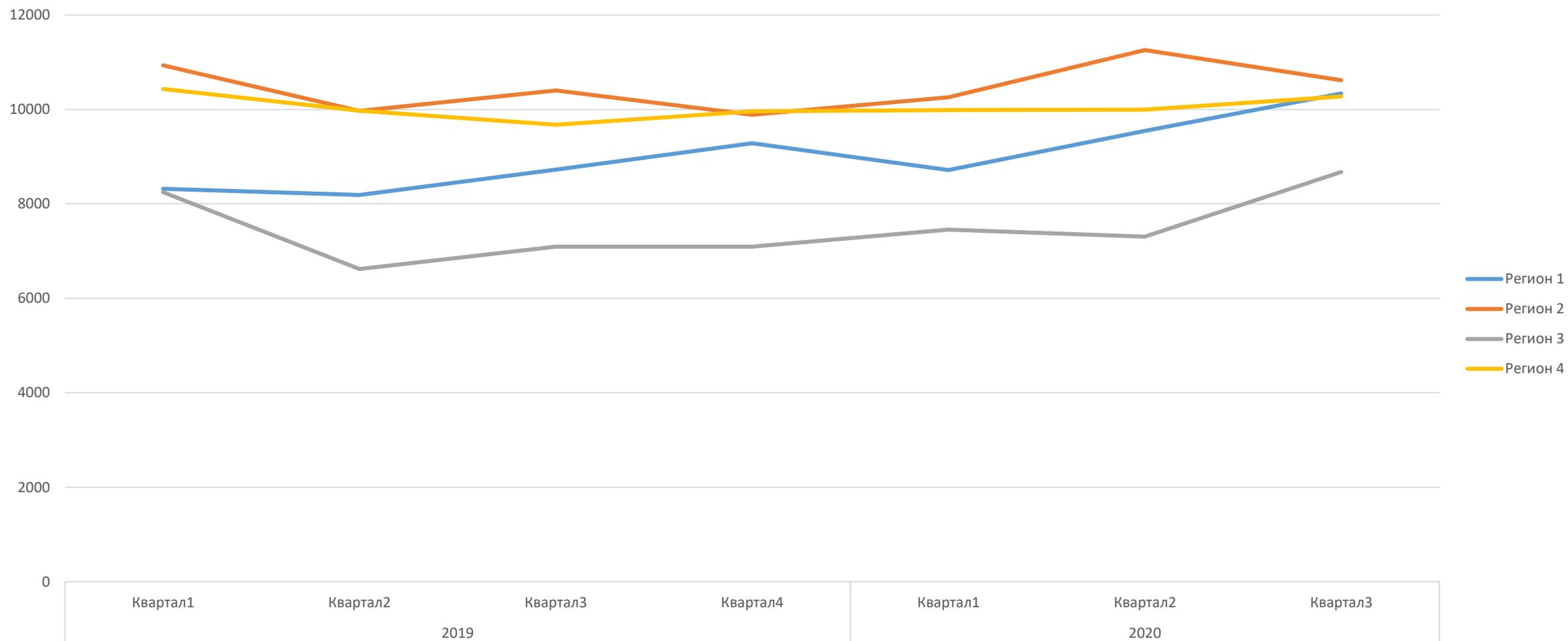


# Трейд-ин, маржа на 1 автомобиль с пробегом, руб.

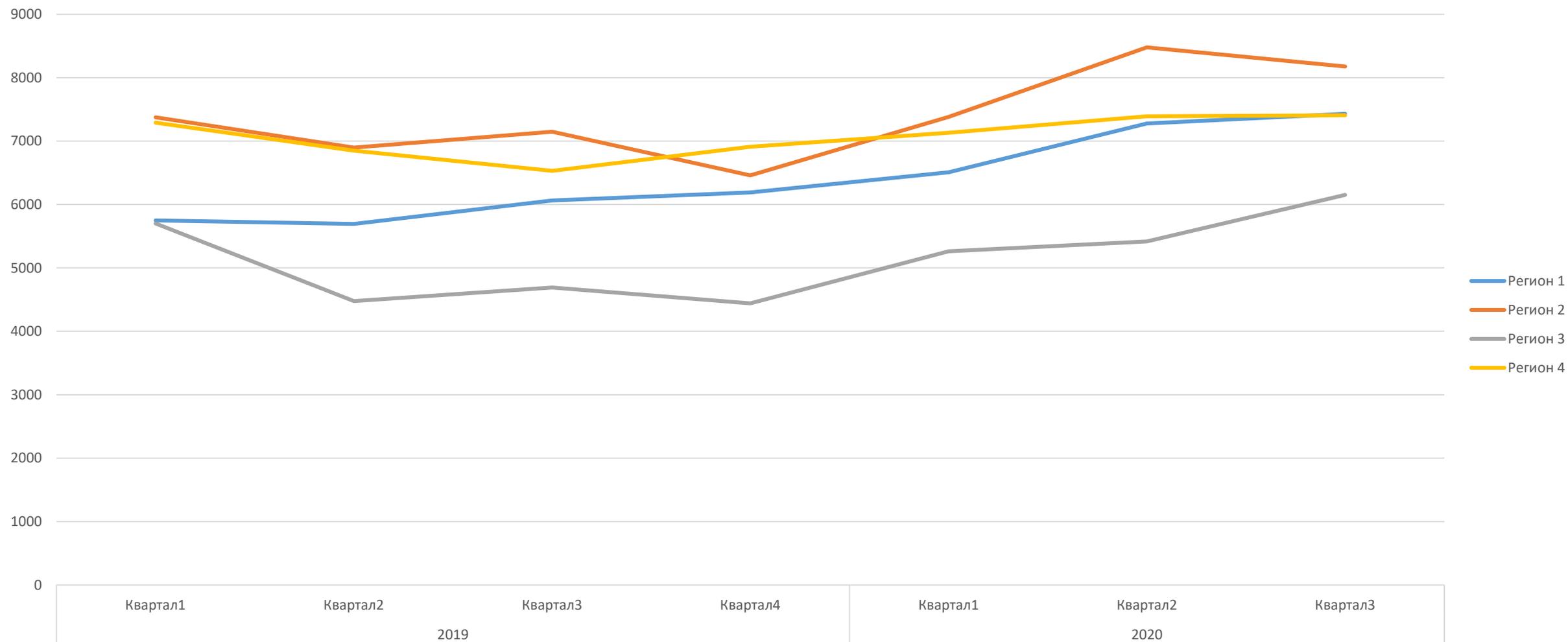


# СЕРВИС

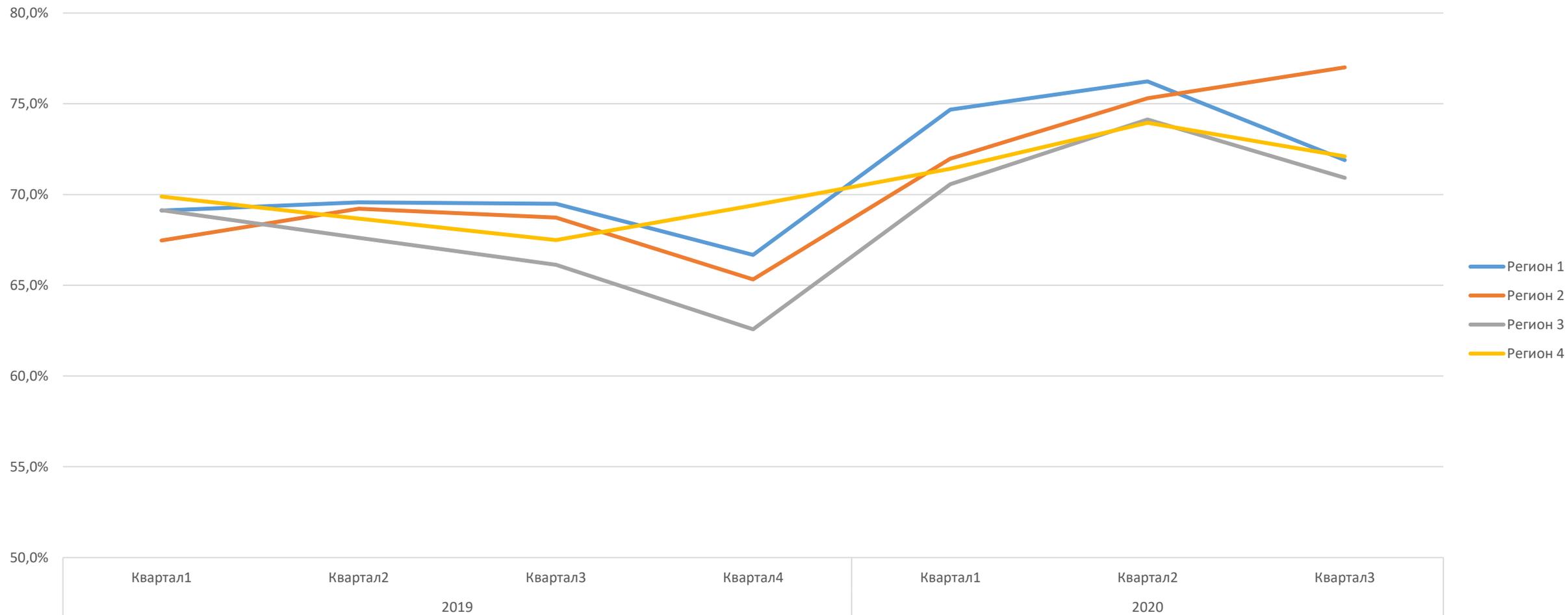
# Средний чек, руб.



# Средняя маржа, руб.



# Маржинальность, %



**ФОТ/GM1**

# ФОТ/GM1, %

	% DL						
<b>АХ КорсГрупп</b>	<b>42,3%</b>	<b>38,4%</b>	<b>38,9%</b>	<b>41,0%</b>	<b>40,4%</b>	<b>38,3%</b>	<b>30,7%</b>
<b>ТУЛА</b>	<b>39,8%</b>	<b>38,3%</b>	<b>37,8%</b>	<b>39,9%</b>	<b>39,6%</b>	<b>35,5%</b>	<b>31,1%</b>
<b>КАЛУГА</b>	<b>42,9%</b>	<b>37,5%</b>	<b>39,4%</b>	<b>40,4%</b>	<b>38,0%</b>	<b>37,7%</b>	<b>28,7%</b>
<b>КОЛОМНА</b>	<b>48,7%</b>	<b>39,6%</b>	<b>41,1%</b>	<b>41,9%</b>	<b>42,8%</b>	<b>46,5%</b>	<b>32,2%</b>
<b>ЯРОСЛАВЛЬ</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>69,6%</b>	<b>52,2%</b>	<b>41,7%</b>	<b>32,5%</b>

# Выводы

- Несмотря на негативные внешние факторы, возможности для заработка остаются
- В продажах новых автомобилей отсутствует явное расслоение регионов по маржинальности, отличие в различных подходах к бизнес-модели продаж
- По сервису присутствует четко выраженное разделение регионов по доходности, однако это нельзя связывать с региональным влиянием
- Нестандартность 2020 года не позволит брать статистику этого года для бюджетирования бизнеса продажи новых а/м

Благодарю за внимание!

Удачных продаж!

Антон Кайдаш  
[anton.kaydash@gmail.com](mailto:anton.kaydash@gmail.com)  
+7 915 329 66 25