



AUTOBOSS

АВТОМОБИЛЬНАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

186-е заседание клуба Автобосс
Инструменты управления компанией
на падающем рынке

Российский авторынок: почему Атлантида опять тонет?

Сергей Баранов,
аналитик авторынка JATO Dynamics



JATO Dynamics

Профиль компании

OUR KNOWLEDGE
IS YOUR **POWER**

JATO Dynamics – лидирующий мировой провайдер данных по автомобильному рынку.

Ключевые факты:

- Компания создана в 1984 году
- Штаб-квартира расположена в Англии
- Сейчас мы представлены в 65 странах, где продается более 90% новых автомобилей
- В России – с 1999 года
- Среди наших клиентов – автопроизводители, дилеры, лизинговые компании, поставщики компонентов и другие участники автомобильной индустрии



JATO Dynamics

Наши партнеры

OUR KNOWLEDGE IS YOUR POWER

Automotive Brands



Component Brands



Finance & Leasing



Portals & Partners



Agricultural Brands



Итоги I полугодия 2019

Автомобильная отрасль в мире



За исключением Бразилии все крупнейшие мировые авторынки испытывают спад продаж.

Среди основных причин:

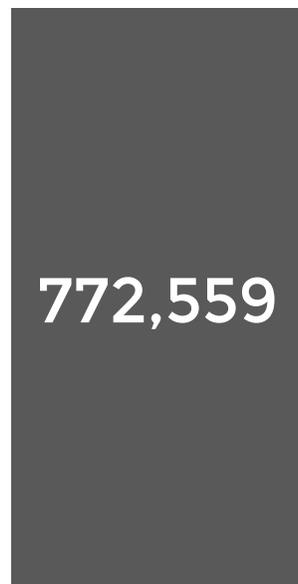
- экономические сложности
- новые экологические нормы и стандарты (WLTP в Европе)
- новые транспортные возможности (каршеринг, райдшеринг)

Итоги I полугодия 2019

Состояние авторынка РФ



Динамика к 2018

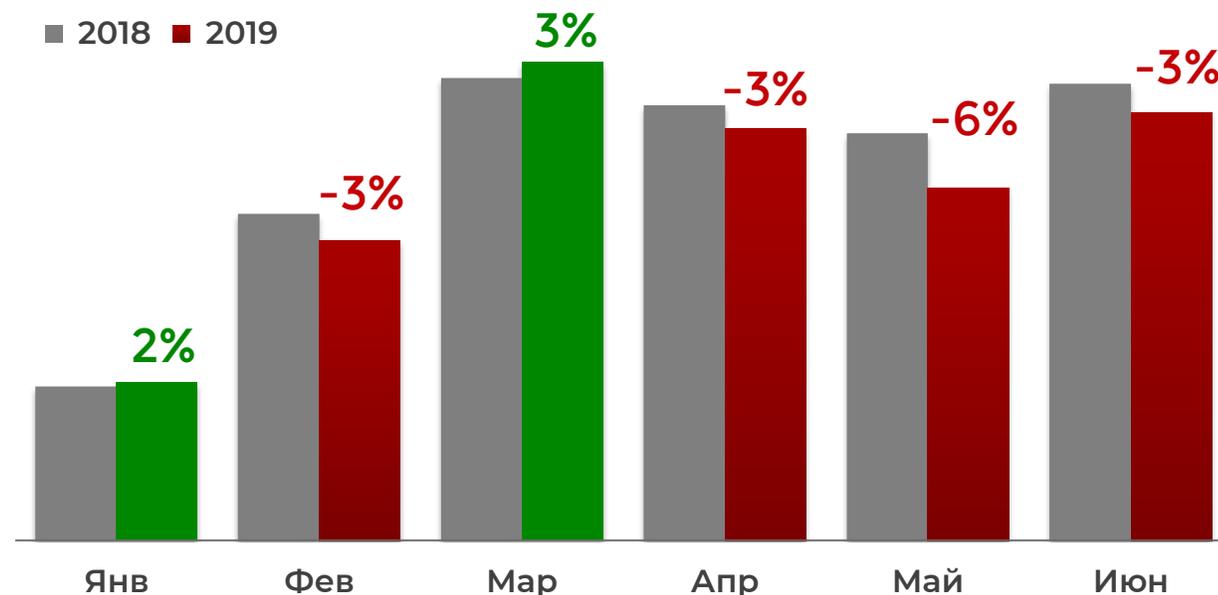


Объем продаж

Продажи новых автомобилей снова вернулись к негативной динамике после двух лет восстановления.



В первой половине года только в январе и марте сохранялся позитивный тренд. Остальные четыре месяца завершились с отрицательными результатами относительно прошлого года.



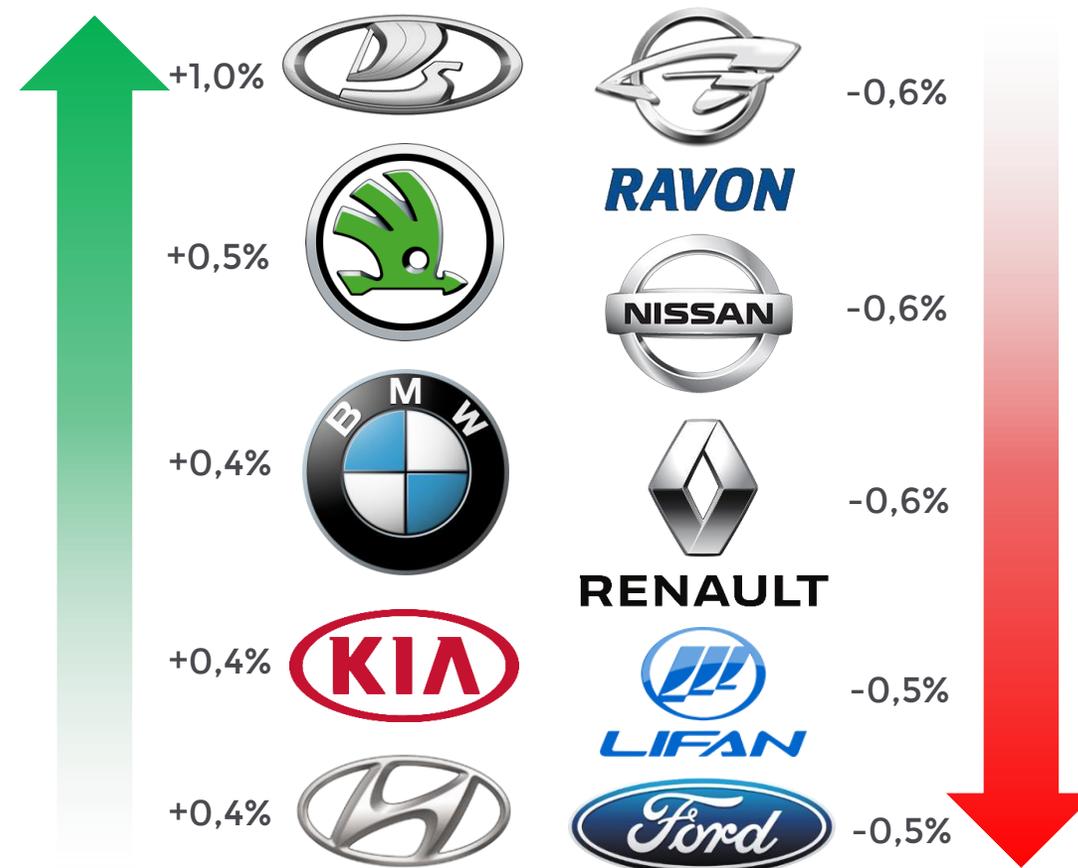
Итоги I полугодия 2019

Кто выиграл и кто проиграл?

Лидеры по росту объема продаж

Бренд	Продажи	Δ 19 vs 18
1 GEELY	4 032	284%
2 HAVAL	3 492	202%
3 GENESIS	1 061	56%
4 JEEP	995	45%
5 DFM	812	29%
6 DATSUN	10 744	25%
7 VOLVO	3 913	25%
8 PORSCHE	2 634	23%
9 BRILLIANCE	99	19%
10 BMW	19 845	17%

Лидеры и аутсайдеры по изменению доли рынка



Итоги I полугодия 2019

Сегментация продаж

Small

Продажи: 202 594

Динамика: 0%

Бестселлер:
LADA Granta



Medium-

Продажи: 163 477

Динамика: -5%

Бестселлер:
LADA Vesta



SUV

Продажи: 319 381

Динамика: -3%

Бестселлер:
Hyundai Creta

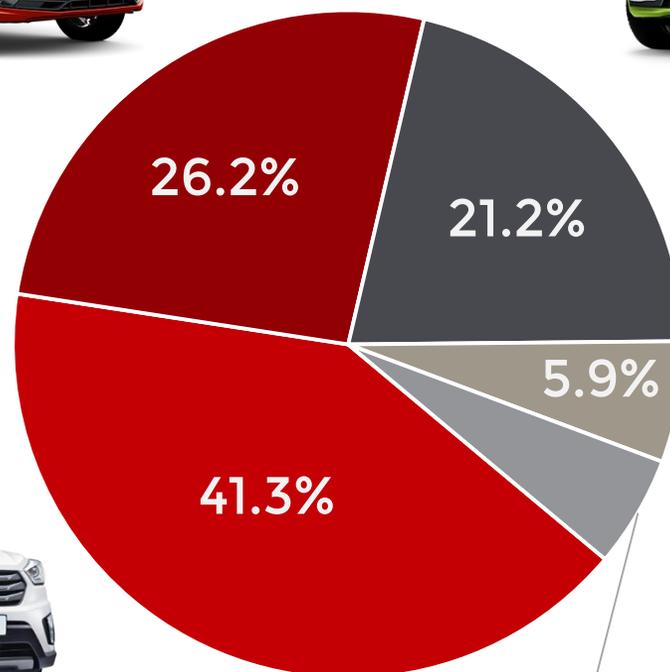


Medium+

Продажи: 45 535

Динамика: +17%

Бестселлер:
Toyota Camry

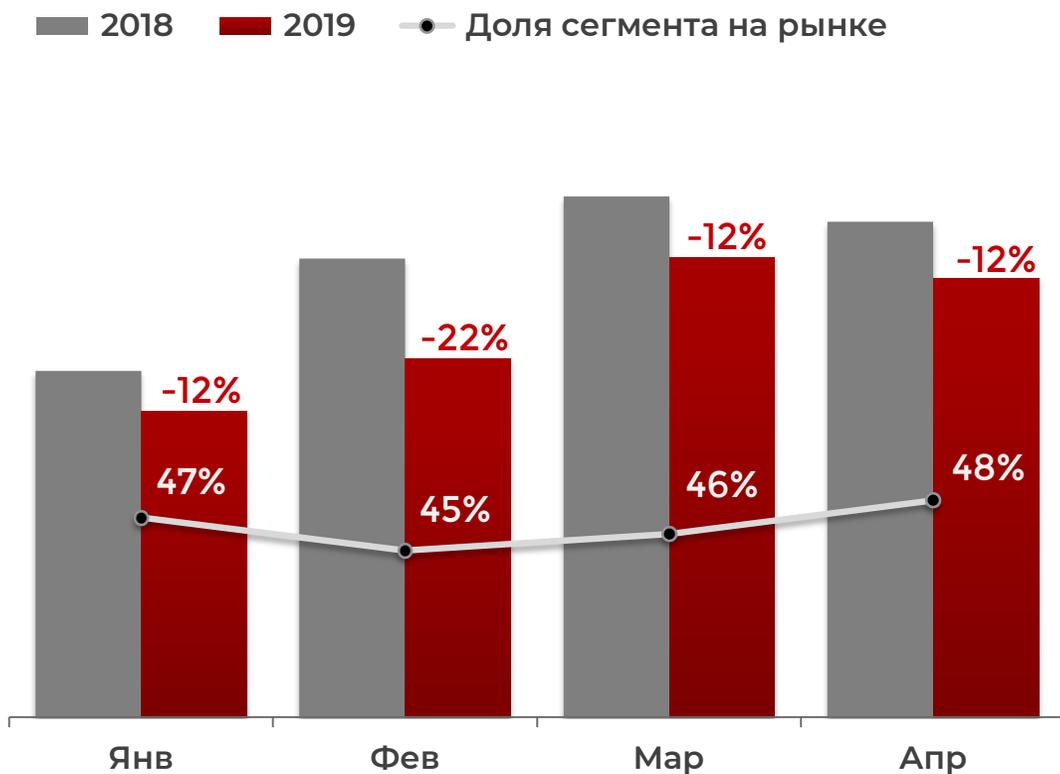


Прочие
5.4%

Итоги I полугодия 2019

Роль господдержки

Сегмент автомобилей ценой до 1 млн ₽



Количество выданных в марте-апреле льготных автокредитов

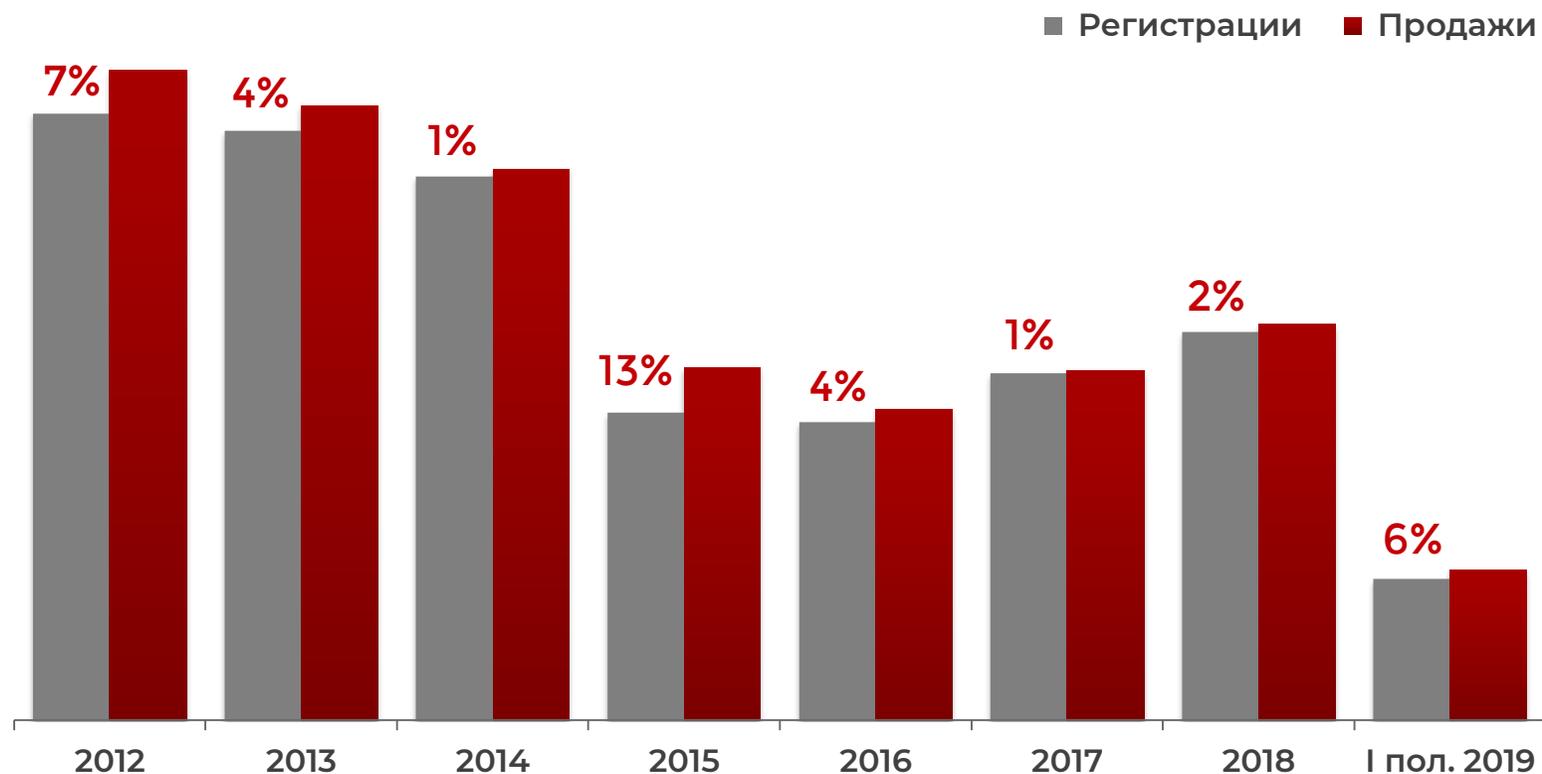


Оценочная доля в сегменте до 1 млн ₽

Государство оставило поддержку только для узкого сегмента клиентов и ограниченной линейки автомобилей. Влияние на общее состояние рынка оказалось минимальным.

Итоги I полугодия 2019

Продажи или регистрации?



Традиционно в начале кризисного периода увеличивается расхождение между данными продаж от АЕБ и регистрациями в ГИБДД.

В 2019 году с первых месяцев заметна существенная разница между номинальными и фактическими данными.

Итоги I полугодия 2019

Ценовой навигатор

В 2019 году впервые средневзвешенная цена нового автомобиля превысила отметку в 1,5 миллиона рублей.

Рост цены с начала года уже составил 6% (за весь прошлый год – 7%).

Уровень скидок и неценовой выгоды от импортера остается прежним (суммарно порядка 9%).

Средняя скидка

6,8%

Средняя розничная цена, Р

1 526 568

Средняя неценовая выгода*

1,9%

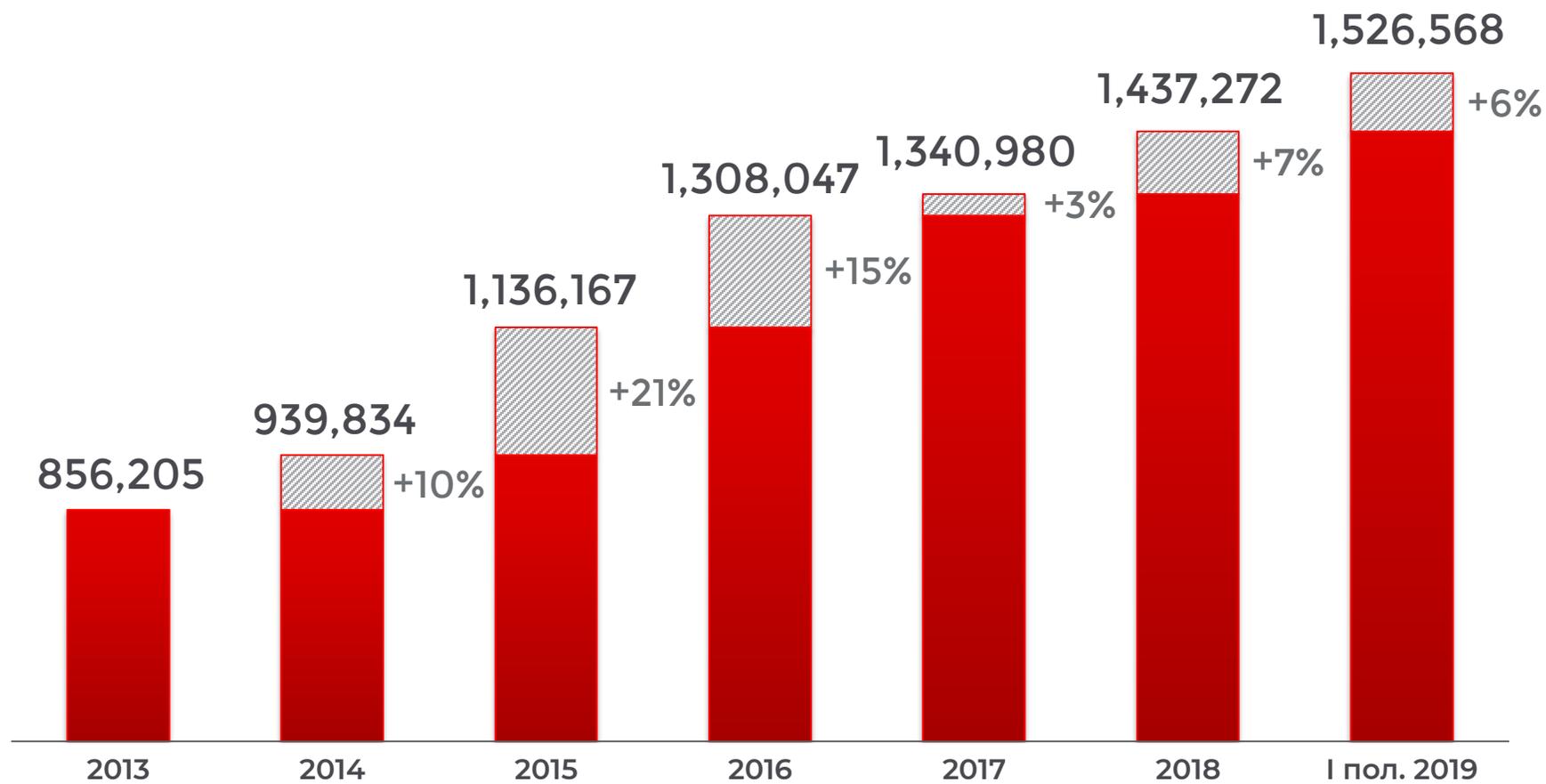
Расчетная цена продажи, Р

1 423 022

* выгода за счет кредитных программ, страхования, бесплатных опций, аксессуаров, ТО

Почему исчез клиент?

Средневзвешенная цена



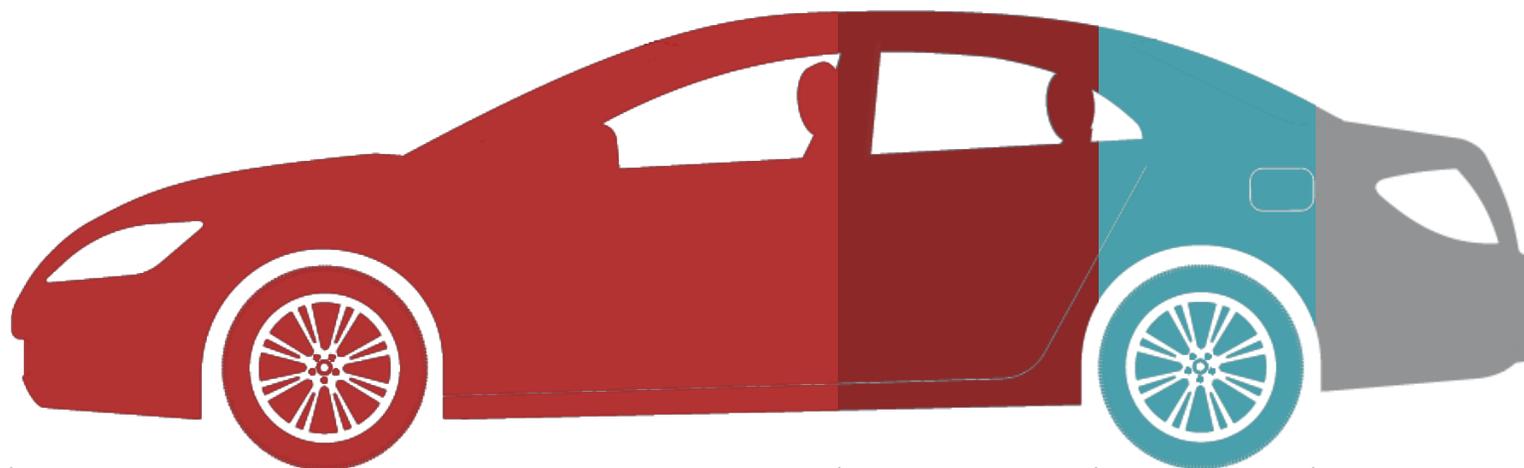
За шесть лет с начала последнего кризиса средневзвешенная цена нового автомобиля выросла на 78%.

Планка в 1 миллион была преодолена в 2015 году, а уже спустя три года показатель превысил 1,5 миллиона рублей.

Почему исчез клиент?

Стоимость владения новым автомобилем

	Цена нового автомобиля	Кредит	Каско	Владение	За три года
2012	805 000	192 000	33 000	52 000	1 250 000

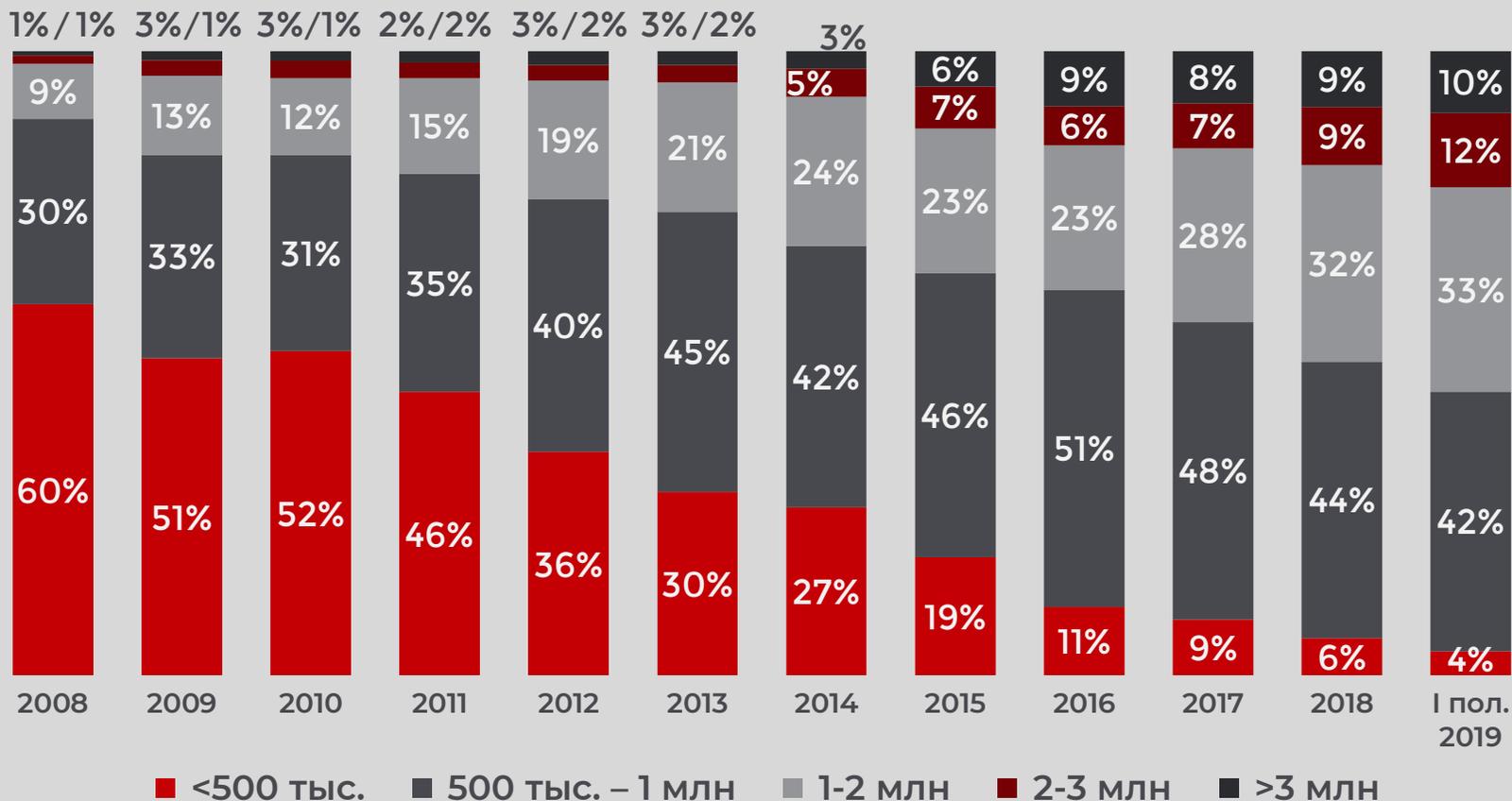


2019	1 525 000 +89%	365 000 +90%	60 000 +81%	78 000 +50%	2 300 000 +84%
------	--------------------------	------------------------	-----------------------	-----------------------	--------------------------

#10yearschallenge

Ценовая сегментация рынка РФ

Наиболее продаваемая модель



2008



LADA 2105/2107

Средняя цена – 157 725 Р

2019

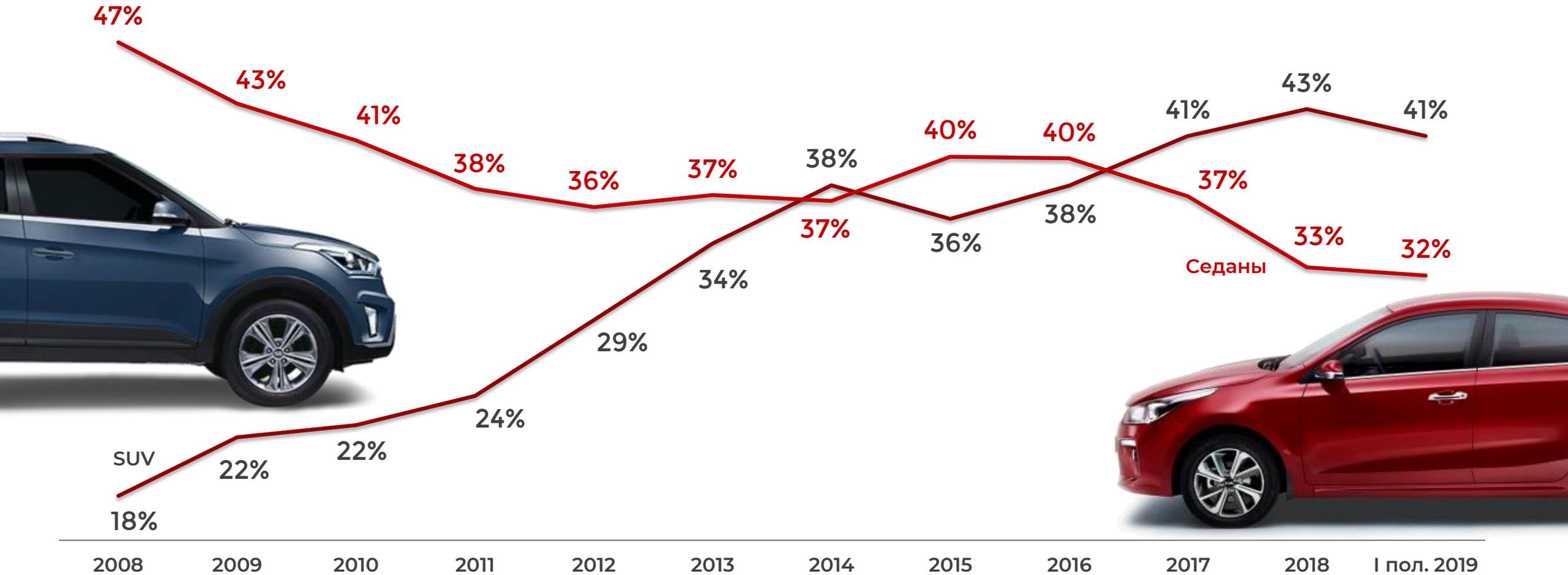


LADA Granta

Средняя цена – 509 689 Р

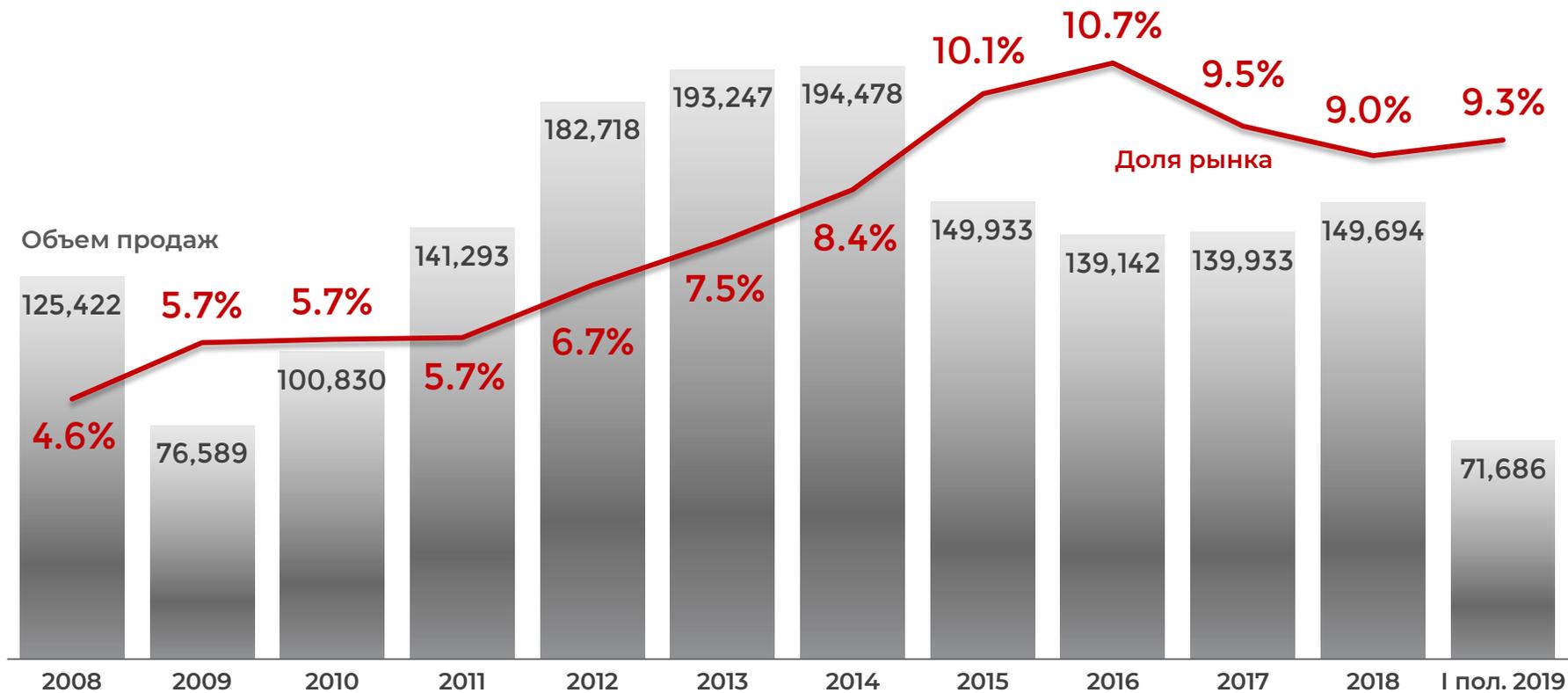
#10yearschallenge

SUV против седанов



#10yearschallenge

Премиум-сегмент

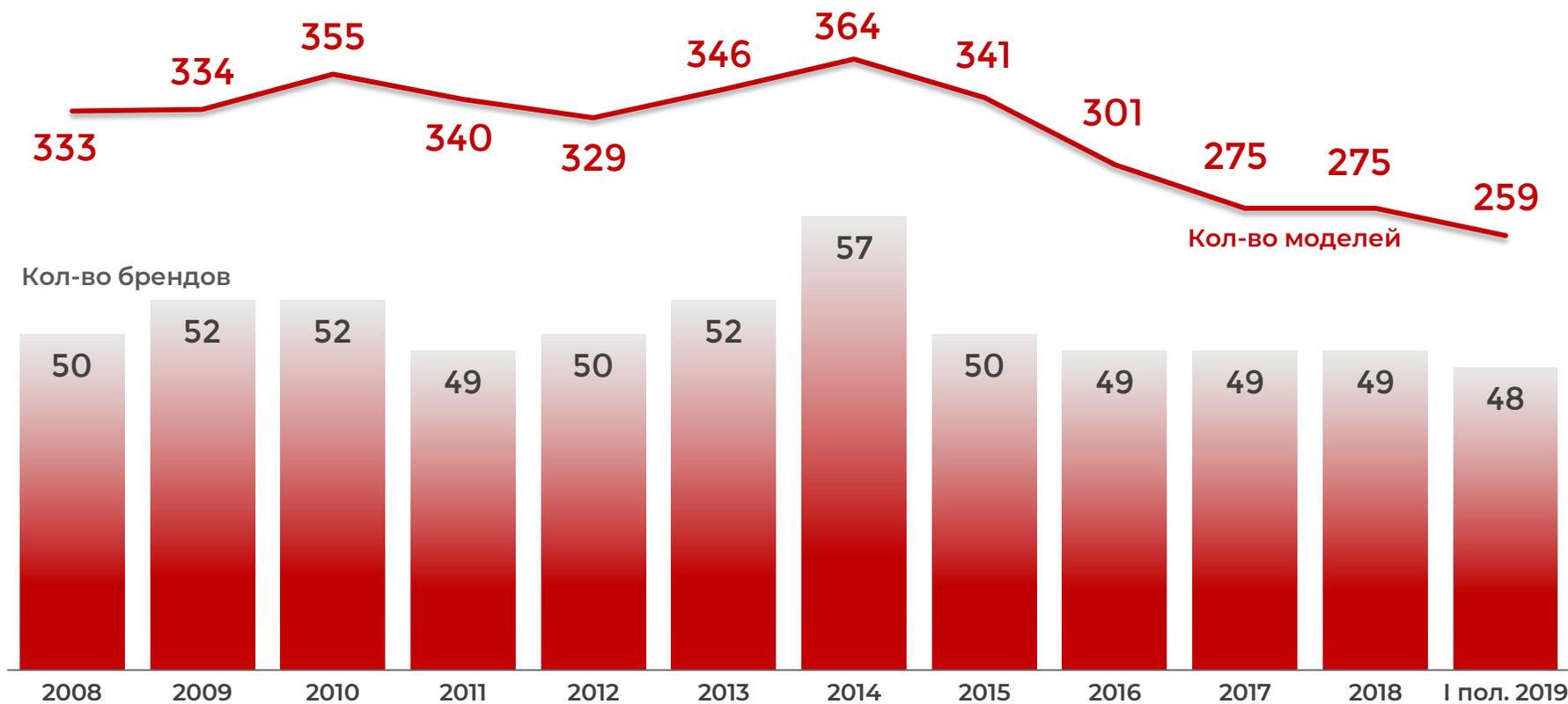


Доля премиум-сегмента за 10 лет выросла вдвое и в последние пять лет стабильно превышает 9%.

Объем продаж премиальных брендов даже в кризисный период не опускается ниже 140 000 а/м. А это больше, чем было продано в 2008 г.

#10yearschallenge

Насыщенность рынка



* Только пассажирские модели, без учета LCV

Количество предложений на рынке с начала кризиса уменьшилось почти на треть.

Автопроизводители сокращают присутствие как брендов, так и моделей, которые не пользуются спросом.

Результаты кризиса

Ушли и не обещали вернуться

Покинули рынок



Сократили присутствие



Планируют возврат



Уход бренда – это не просто прекращение продаж.

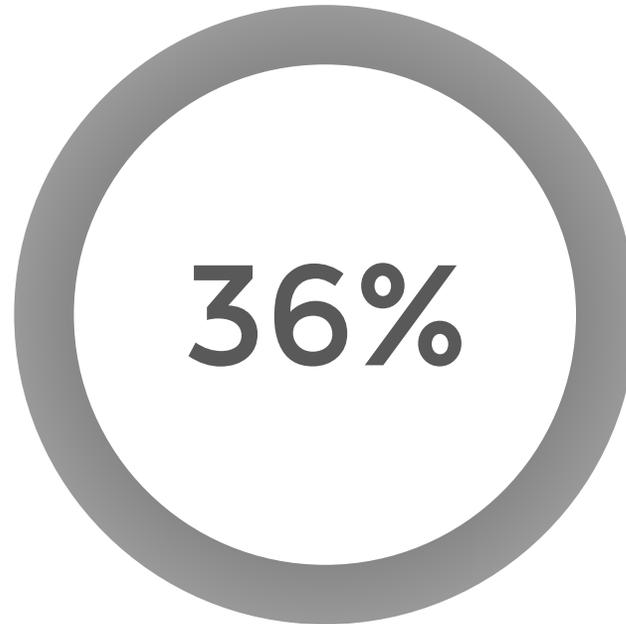
Это закрытие заводов, потеря инвестиций, сокращение тысяч сотрудников, сворачивание дилерской сети.

Результаты кризиса

Влияние на доходность продаж



Доля скидок с полной компенсацией от производителя



Среднее участие дилера в скидке

По статистике второго квартала 2019 года, дистрибьюторы лишь в половине случаев полностью компенсируют размер прямых скидок и других рекламируемых спецпредложений.

В крайних случаях участие дилера достигает 70-75%.

Спасибо за внимание!
И успешного развития бизнеса!