

СБЫТ
Продажи
зависят
от величины
дилерской
сети
СЕРВИС
СПЕШИТ
К КЛИЕНТУ

Михаил Нестеров
НА ВКУС и цвет, как известно, товарищей нет. Это касается и выбора техники. Можно до одури спорить, грузовик какой марки лучше, победителя в такой словесной дуэли не будет. Тут все зависит и от вкуса, и от задач, которые предстоит решить перевозчику, и от величины его бюджета.
Но не только. Спрашивать, почему он «любит» грузовик марки А, если в радиусе тысячи километров нет дилерских точек других автопроизводителей, бессмысленно. Может ли расширение дилерской сети повлиять на объемы продаж авто? Такой вопрос «РГ» задала экспертам и участникам рынка коммерческого транспорта. Мнения разделились...
«Увеличение продаж путем наращивания количества дилерских предприятий возможно только на растущем рынке. При неизменном, а тем более падающем спросе увеличение количества дилерских предприятий может только перераспределить уменьшающиеся объемы продаж между ними, — считает первый заместитель председателя правления ГК «АвтоСпецЦентр» Валерий Макаев. — К тому же в условиях сокращения рынка при открытии новых автосалонов срок окупаемости вложений существенно увеличивается. Примерно такая же ситуация и в сфере техобслуживания. ТО у официальных дилеров стоит существенно дороже, чем в некрытых частных автосервисах. И скорее всего в ближайшее время мы увидим небольшой отток клиентов из СТО официальных дилеров».

Прогноз Эксперты предсказывают рост рынка в 2017—2018 годах

Дальний свет В конце подъема

Ирина Фурсова
В нынешнем году государство планирует выделить в помощь авторынку около 138 миллиардов рублей. Среди мер поддержки — льготное автокредитование, лизинг, trade-in, а также субсидирование ряда государственных и муниципальных закупок.
По итогам прошлого года отечественный авторынок рухнул на 36 процентов. Причем именно благодаря мерам господдержки падение удалось сгладить, выпустив по разным программам около полумиллиона машин. Это общие показатели, но сегмент коммерческого транспорта здесь, что называется, находится в тренде. И обновление парка в прошлом году забуксовало. Не видят перевозчики особых перспектив и в нынешнем году. «Сейчас транспортные компании сильно ограничены в пополнении собственного парка ТС. Это связано с попыткой оптимизировать затраты из-за незначительного спада в спросе на перевозки, а также ужесточения некоторых правил: ограничения движения крупнотоннажных авто, увеличения стоимости акцизов, повышения требований к экологическим стандартам ТС и т.д. Сейчас единственным выходом остается поддержание своего парка в рабочем состоянии. К покупке транспорта обращаются лишь в крайней необходимости, и то это либо подержанные авто, либо ТС отечественного производства», — рассказал начальник отдела логистических операций DPD в России Дмитрий Воеводин.
«В 2015-м рынок новых грузовиков (CV+HCV) сократился на 42 процента до 51 тысячи единиц, — сообщил «РГ» ведущий



Акцент
Цены на грузовики отечественных брендов растут меньшими темпами, что дает им преимущество

аналитик агентства «Автостат» Алексей Муханов, — снижение началось еще в 2013 году, но в 2015-м влияние негативных факторов усилилось: подорожавшие кредиты, рост цен на новую технику и снижение грузооборота заставляет многих игроков отказываться от обновления парка. Возможно, ситуация на рынке начнет улучшаться с 2017 года. А в 2016-м при оптимистичном сценарии рынок может упасть на 15 процентов (до 44 тысяч штук), а при пессимистичном — на 32 процента (до 35 тысяч)».

Для импортных автомобилей, по словам эксперта, основным фактором падения продаж стала невозможность сдержать рост цен. Производимые в России иномарки также сильно зависят от стоимости привозных комплектующих. Цены на грузовики отечественных брендов растут меньшими темпами. Кроме того, КамАЗ и ГАЗ запустили новые модели, способные конкурировать с зарубежными.
«2016 год будет не менее трудным для всех участников рынка, чем предыдущий», — предлагает свой прогноз руководитель управления продаж коммерческого транспорта ГК «АвтоСпецЦентр» Константин Ерофеев.

Меры государственной поддержки автопарка расчищают дорогу для российских производителей.

ЦИФРА
1,65
МИЛЛИОНА

автомобилей было продано в России в 2015 году. В том числе — 152 тысячи единиц в сегменте коммерческого транспорта (грузовики, спецтехника и автобусы)

Купим коня,
не вставая с дивана

A5

Современные технологии позволяют производить онлайн-сделки с автомобилями. Что думают об этом эксперты?

ПРЯМАЯ РЕЧЬ Конвенция МДП расширяет географию Въезд разрешен

Ирина Фурсова
ПРИКАЗОМ ФТС России «О перемещении товаров в соответствии с Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП», вступившем в силу в конце января, определены 45 пунктов пропуска через государственную границу РФ для ввоза товаров на территорию Евразийского экономического союза с применением книжки МДП. О восстановлении системы МДП в России и о перспективах ее развития «РГ» рассказал глава постоянного представительства Международного союза автомобильного транспорта (IRU) в Евразии Дмитрий Чельцов.



Дмитрий Чельцов: Работа власти и бизнеса по совершенствованию процедуры МДП продолжается.

Дмитрий Юрьевич, оправдал ли этот приказ надежды бизнес-сообщества?
ДМИТРИЙ ЧЕЛЬЦОВ: Бизнес-сообщество с оптимизмом восприняло заявление таможенников, что «ситуация с книжками МДП разрешилась», и сотрудничество между российскими таможенными органами и гарантийным объединением в лице Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) восстановлено. Поэтому мы с нетерпением ожидали упомянутый приказ ФТС России.
Международные и национальные бизнес-ассоциации, АСМАП и IRU проделали огромную работу, направленную на урегулирование ситуации с применением Конвенции МДП на территории России. Совместные усилия получили поддержку на уровне президента и правительства РФ, Евразийского межправительственного совета. Мы внимательно следим за развитием ситуации: книжки МДП принимаются к оформлению во всех пунктах пропуска, упомянутых в приказе. Однако в перечень не вошли некоторые пункты пропуска, например, такие, как, Брусничное, Бурачки, Нехотеевка, Троебортное, предложенные экспертами бизнес-сообщества и востребованные международными автоперевозчиками, использующими процедуру МДП.
Предложение об увеличении количества пунктов пропуска было внесено в соответствующий раздел «дорожной карты» «Совершенствование таможенного администрирования». Работа в этом направлении будет продолжена.

Премия за trade-in¹
до 150 000 ₽

ПРОФЕССИОНАЛ, КАКИХ МАЛО

Volkswagen Transporter

Если этот 100%-й немец берётся за дело, то делает его на отлично. Выносливый и надёжный, он обладает самым большим грузовым отсеком в своём классе². Полный привод с механической блокировкой дифференциала, электрический обогрев лобового стекла и догреватель дизельных моторов полностью адаптируют его к российской действительности. Его эталонная эргономика и новые возможности инфомедиа-системы обеспечивают высочайший комфорт, а базовое оснащение электронной системой поддержания курсовой устойчивости (ESP) и автоматической системой послеаварийного торможения (МСВ) — безопасность водителя. Да, это не просто автомобиль. Это ваш незаменимый партнёр!

Вolkswagen Transporter —
лучший фургон 2016 года

Коммерческие
автомобили

Дополнительная информация — по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте www.volkswagen-commercial.ru
¹Трейд-ин. При покупке нового автомобиля Volkswagen Caravelle, Multivan, Transporter у официального дилера в период с 01.01.2016 по 30.06.2016 года со сдачей прежнего автомобиля в зачёт стоимости предоставляется выгода в размере до 150 000 рублей. Подробности у официальных дилеров. Предложение ограничено. ²До 9,3 куб. м. Реклама