

Автомобилисты у распутия

По статистике, в городе на тысячу жителей более 300 машин - и этот показатель постоянно растёт. Если увеличивается спрос, то увеличивается и предложение. Именно поэтому автомобильный рынок Иркутска сегодня разрастается такими невероятными темпами, что в свою очередь порождает жесточайшую конкуренцию.

Автомобильный рынок, получивший название «Барахолка», аукционные компании и дилерские центры - вот те места, где покупатель может приобрести автомобиль своей мечты. Без покупки иркутянин точно не уйдет: в городе сейчас предложение столь велико, что каждый найдет себе машину по душе. В любом из перечисленных мест клиент сможет подобрать приемлемый автомобиль - по цене, производителю, марке и другим параметрам.

Но на этом сходства трёх видов продаж начинаются и заканчиваются.

Направо пойдешь - дилерские центры найдешь

Стремительное увеличение количества дилерских центров в городе в последние два года заметили и водители, и те, кто за рулем никогда не сидел. На улицах Олега Кошевого, Ширямова, Старокузьмихинской, в других местах города павильоны со стеклянными стенами выросли как по мановению волшебной палочки. Красивые, сияющие новизной авто видно и с улицы. В одно мгновение Иркутск из обычного города превратился в мультибрендовый: в город зашли такие громкие марки как Audi, BMW, Mercedes, Cadillac и другие.

Это связано с тем, что жители Приангарья наконец-то стали платежеспособными.

- Сегодня вопрос о привлекательности нашего региона для крупных игроков автомобильного рынка даже не возникает: все и так ясно. Опытным путём давно доказано, что крупные федеральные компании будут расти за счёт регионального направления, - уверен Юрий Исаев, директор ООО «КМ/Ч-Иркутск», официальный дилер автомобилей Opel и Chevrolet в Иркутске. - У нас развитие дилерства началось намного позже, чем в Красноярске, Новосибирске и других городах СФО. И развивается это направление в основном за счёт отдельных дилерских центров, а не за счёт федеральных сетей. На сегодняшний день в Приангарье работают всего две крупные сети - это «Россо» и General Motors, к которой относимся и мы.

Новые автомобили сегодня покупают охотно, уверены эксперты. И это несмотря на то что машина из салона теряет в цене быстрее, чем автомобиль б/у. Но количество бонусов, которые предлагают в автоцентрах, с лихвой перевешивает этот недостаток. К тому же у новеньких авто есть и еще один большой плюс.

- Бывший в употреблении автомобиль не подпадает под закон «О защите прав потребителя», - рассказывает Владимир Панафидин, директор автоцентра «Километр», который является официальным дилером марки HYUNDAI. - То есть предъявить претензии ни по техническому состоянию, ни по потребительским качествам вы просто не сможете.

В комплекте с новой машиной человек получает обязательный тест-драйв, 100 тысяч километров гарантии, бесплатный эвакуатор в случае неполадок на дороге. А еще обслуживание в специализированном сервисном центре, где владелец машины оплачивает не работу, а только запчасти. Если автомобиль ремонтируют больше суток, то там же водителю дадут машину - на подмену. Правда, в Иркутске такую услугу предоставляют далеко не все дилеры. Эксперты объясняют, что за день в сервисе обслуживают до 30 автомобилей, а машин на подмену не так много, чтобы предоставлять их каждому клиенту. Поэтому кому и на сколько выдавать временную машину, решается на месте и индивидуально.

Но в любом случае, чем шире ассортимент дополнительных услуг, тем больше вероятность, что клиент придет именно в этот дилерский центр. В условиях жесткой конкуренции это особенно важно. Одно из самых главных требований клиента - качественный сервис. В первую очередь покупатель смотрит на техническую наполненность дилерского центра - наличие запасных частей на складе - и на обещанную дилерами скорость

доставки тех деталей, которых в данный момент на складе нет.

Специалисты рынка говорят, что главный подарок для покупателей дилерских центров - это наличие автомобилей с левым рулем.

- За свою практику я много раз слышал резкие негативные высказывания о праворуких автомобилях: наши клиенты справедливо считают их небезопасными, - объясняет Владимир Панафидин. - Собственно, именно поэтому люди приходят в автоцентры, где можно найти новую машину с левым рулем - для тех, кто покупает первый автомобиль, это важно.

Ещё одна причина, по которой люди чаще идут к дилерам, а не на аукционы или к частникам, - удобные и доступные кредитные программы. «Возьми мечту в кредит» - под таким лозунгом работают сегодня и банки, и автомобильные компании. Система становится все более популярной: благодаря автокредитованию у многих россиян появилась реальная возможность приобрести себе автомобиль - возможно, недорогой и не очень престижный, но надёжный и практичный - без ущерба для семейного бюджета. Эксперты уверяют, что с помощью кредитных систем покупают и машины класса люкс.

- Наши покупатели - люди обеспеченные, и, как правило, они очень хорошо умеют считать деньги. Несмотря на то что наши автомобили относятся к премиум-классу, солидная часть наших клиентов пользуются при покупке кредитными программами, - делится информацией Дмитрий Климов, директор по продажам ООО «Автоцентр Ангара» - официального дилера марки BMW. - Сегодня в кредит можно взять любую сумму в рублях под 12-13% годовых и в валюте - под 9-12%. Именно поэтому инструментом кредитования сегодня охотно пользуются клиенты любых дилерских центров.

Некоторые автомобильные компании предлагают клиентам фирменную систему кредитования, которая выгодно отличается от банковских предложений. Например, такая схема работает в автоцентре Renault.

- Мы предлагаем клиентам собственную программу кредитования. Она отличается лучшими условиями - более низкими процентными ставками, так как субсидируется непосредственно производителем, - рассказывает Алексей Панцевич, генеральный директор ЗАО «Сибирские автомобили и принадлежности». - В данный момент кредит можно оформить под 12,4% годовых при кредите до 5-ти лет, под 9,8% до 1-го года. Также есть временные акции под 2,9% для моделей Scenic, Megane и Symbol, под 1,9% для Laguna и 1,6% для Logan. Бывают акции, где процентная ставка равна нулю, так было с распродажей автомобилей прошлого модельного года.

Новые машины очень чётко разделяются на ценовые категории: эконом-класс, бизнес-класс и автомобили класса люкс. Игроки автомобильного рынка в Иркутске давно поделили между собой ценовые ниши.

- Автомобили марки HYUNDAI, продажами которых мы занимаемся, относятся к среднему ценовому сегменту. У нас можно приобрести машину от 400 тысяч рублей до 1 миллиона, - рассказывает Владимир Панафидин. - С компаниями, которые работают с машинами других цен, мы не пересекаемся.

Однако некоторые автопроизводители пытаются охватить как можно большую целевую аудиторию. Так, например, работает BMW: Дмитрий Климов рассказал «Б», их автомобили колеблются в диапазоне от 1 миллиона до 4,5 миллиона рублей. Но в качестве специальных предложений в продаже иногда появляются более дешёвые модели: в своё время продавались автомобили за 650 000 рублей. Схожие акции бывают и у дилеров других марок. Однако деление, хоть условное, но присутствует: машину дешевле 600 тысяч рублей в салонах премиум-класса купить просто невозможно, тогда как в изначально направленных на средний ценовой сегмент центрах автомобили стартуют от 300 000-350 000.

Особая конкуренция идёт между дилерами одной марки автомобилей. Так, например, купить автомобиль HYUNDAI в Иркутске можно в двух центрах: в ООО «Километр» и в компании «Агат-Авто». Такая же ситуация с машинами марок Opel и Chevrolet: официальными дилерами являются «КМ/Ч-Иркутск» и Lux-Avto.

- Наличие нескольких дилеров - это позиция дистрибьюторов, и, на мой взгляд, она полностью оправдана, - объясняет Юрий Исаев. - Наш город, где проживает более 600 тысяч человек, допускает наличие двух представителей. Дело в том, что наш товар нацелен на широкую аудиторию, ведь автомобили варьируются по цене от 250 тысяч рублей до 1 миллиона. Если говорить о конкуренции между нами и вторым дилером, то в некотором роде она есть. Однако мы очень удобно расположены территориально, в разных частях города, и это создаёт дополнительное удобство для клиентов.

Налево пойдешь - аукционные автомобили найдешь

В сегменте аукционных автомобилей сегодня работают около 60 компаний, но крупных и зарекомендовавших себя не более 10, уверяют эксперты. Радик Фаразутдинов, генеральный директор компании «АвтоСоюз-Байкал», которая специализируется на продаже аукционных автомобилей и спецтехники, рассказал о структуре этого направления:

- 90% игроков на этом рынке - это маленькие фирмы и частные лица, выдающие себя за компании. Они рвут рынок на части, пытаются завоевать сердца потенциальных клиентов низкими комиссионными вознаграждениями и при этом упускают или сознательно отказываются от гарантий качественного обслуживания. Последнее время многие продавцы запасных частей для автомобилей стали декларировать, что они являются поставщиками японских автомобилей с аукционов, но для них это всё же дополнительный заработок, а не направление бизнеса. И это одна из последних и не очень хороших тенденций нашего рынка.

Большое число компаний на рынке аукционных машин, скорее всего, обусловлено тем, что вход в этот бизнес завлекательно лёгок и прост: в принципе, для начала работы необходим один компьютер, выделенный канал Интернета и офисное помещение - материальные затраты невелики.

Бизнес с низким входным порогом всегда привлекал начинающих предпринимателей, многие из них говорят, что уже знакомы с системой работы: большинство людей, открывающих аукционное агентство, раньше работали в крупных аукционных компаниях. Но успеха в этом деле добиваются лишь те компании, которые способны рассчитать не только планируемые заработки, но и реальные расходы, которые обязательно будут у компании на стадии становления - до появления первых клиентов. Молодые компании не выдерживают жёсткой конкуренции с основными игроками и чаще всего уходят с рынка или остаются на нём чисто формально.

Большинство иркутских аукционных компаний работают с японскими аукционами и, соответственно, японскими автомобилями. Машины из Страны восходящего солнца полюбились иркутянам, несмотря на то что большинство из них с правым рулём, что не очень удобно для российских дорог с правосторонним движением. Покупателей привлекает оптимальное соотношение цены и качества, а также широкий модельный ряд.

Компании приходят к работе с японским направлением именно из-за солидного спроса. Большинство фирм громко заявляют о том, что сотрудничают непосредственно с японской стороной и имеют выходы на местные аукционы. На практике же часть фирм действуют через посредников - как правило, это какая-нибудь крупная компания во Владивостоке или в Хабаровске. Она делает хорошие скидки для оптовых клиентов, обеспечивает их при этом грамотной логистической схемой и надёжными японскими партнёрами, за которых может поручиться. Эксперты говорят, если компания не говорит, что у неё есть такой посредник, то это даёт клиенту повод для опасения.

- Способов обмана на аукционах бесчисленное множество, - рассказывает Радик Фаразутдинов. - Встречаются компании, которые умудряются продавать автомобили, выдавая их за те, которые сейчас стоят на аукционе, а на самом деле приобретают их во Владивостоке. Соответственно срок доставки такого автомобиля существенно ниже. А если ещё и привести его «своим ходом», то можно неплохо заработать. Клиенту сообщается, что его автомобиль доставлен по железной дороге, а это существенно дороже автомобильного перегона, а на самом деле гонят из Владивостока по разбитым магистралям. Качество машины при этом будет сильно отличаться от автомобиля, купленного через аукцион и доставленного «сеткой».

Но задумываться о таких вещах должны не только люди, заказывающие себе «Тойоту» или «Хонду»: если покупатель решил приобрести через аукцион корейский или американский автомобиль, то сложностей будет ещё больше. Например, в Корее нет системы аукционов и каталогов, где подробно описывают техническое состояние авто. Максимум, что могут предложить предприятия, - это модели от поставщиков в этой стране. А американское направление, которое сегодня активно развивают сразу несколько иркутских фирм, считается очень рискованным: эксперты рынка говорят, что верить реальности пробегов и техническому состоянию, описанному на сайте американской компании, нельзя. Оплачивать сделку можно только после визуального осмотра товара. При этом из Соединённых Штатов выгодно возить автомобили от 700 тысяч рублей и выше, а под эту категорию, как правило, попадают паркетники, джипы или дорогие седаны. Расходы, которые ложатся на плечи покупателя сверх цены более дешёвой модели, делают конечную стоимость машины и вовсе непривлекательной. Проще купить новый автомобиль в России.

Прямо пойдёшь - что найдёшь?

Основные направления деятельности автомобильного рынка Иркутска - дилерские центры и аукционная система - сосуществуют в городе очень удачно: они не пересекаются и клиентов не делят - так говорят и

продавцы новых авто, и аукционщики.

- Никто не спорит, мы работаем на одном рынке, но в разных сегментах, - заявляет Владимир Панафидин. - Для наших покупателей принципиальна покупка нового автомобиля с левым рулём, несмотря на то что, если брать сопоставимые цены, класс машины без пробега будет ниже, чем у 4-5 летнего «японца». У наших покупателей разные приоритеты.

Но в скором времени такая параллельная схема работы может кануть в небытие: эксперты журнала говорят о глобальных изменениях на автомобильном рынке и возможном смещении спроса с аукционных машин в сторону вторичных дилерских автомобилей.

Услуга трейд-ин в Иркутске появилась недавно, больше она распространена в Европе: человек, который не хочет сам продавать свою машину, приходит в дилерский центр, оставляет там своё авто и уезжает на новой машине. Это - идеальная схема, жаль, что у нас пока развита слабо, говорят эксперты. Это новый, развивающийся рынок, который окрепнет, полностью встанет на ноги и станет конкурентоспособным в ближайшие 2-3 года.

- Дилерский рынок сегодня ещё очень молод, и поэтому машины, купленные здесь, ещё не успели устареть, - говорит Дмитрий Климов. - Но как только у их владельцев появится желание и возможность приобрести себе модель новее, многие из них обратятся к нам же и воспользуются услугой трейд-ин. Мы, в свою очередь, перепродадим уже не новый автомобиль. Сейчас таких сделок не очень много, хотя постепенно их число увеличивается. Вскоре на вторичном рынке появятся самые разные марки и модели - от доступных по цене до самых дорогих.

Для клиентов в такой схеме есть только один минус: центры предлагают за автомобили цену ниже их рыночной стоимости. На цену влияет состояние автомобиля и его модель. Исходя из этого, для каждого клиента устанавливается индивидуальная цена.

Средняя цена на массовый автомобиль, проданный через трейд-ин, будет ниже рыночной стоимости на 10-20%. Об этапах внедрения услуги трейд-ин в RENAULT-ЦЕНТР-ИРКУТСК рассказал Алексей Панцевич, генеральный директор ЗАО «Сибирские автомобили и принадлежности»:

- Перед тем как вводить эту услугу, мы провели мониторинг московских фирм, так как в Иркутске трейд-ин ещё никто не предлагал. Оказалось, что цена на б/у машину устанавливается так: минус 30% от стоимости авто снимается сразу после того, как машина выехала за пределы центра. И далее минусуется: по 12% за каждый год использования. Мы таким путем не пошли, мы понимали, что клиентов при такой схеме будет немного. Разработали собственную систему оценки: от реальной рыночной стоимости отнимается в среднем 10%. К зачёту автомобили принимаются только при условии покупки нового. Сдать свой автомобиль может не только владелец Renault, но и владелец японского, корейского или российского сэконд-хэнд. К американским и немецким авто относимся настороженно - из-за проблем со сбытом. То есть в итоге наш клиент, не связываясь с продажей машины, теряет совсем небольшую сумму, зато избавляется от хлопот с ее реализацией.

Трейд-ин в скором времени приведёт к появлению большого числа автомобилей б/у, которые ищут себе хозяина. Но пока эту услугу можно рассматривать как дополнительную опцию для привлечения клиентов, считает Юрий Исаев, директор ООО «КМ/Ч- Иркутск».

- Трейд-ин - это один из дополнительных способов привлечения клиентов. Потребители сегодня пресыщены предложением. Разные салоны предлагают множество марок, которые при схожей цене будут обладать примерно одинаковыми опциями. При такой жёсткой конкуренции каждая компания стремится предложить своим клиентам наибольший пакет услуг, ведь потенциальные потребители больше внимания уделяют именно таким второстепенным моментам, - считает он.

Сложности есть у каждого направления продаж автомобильного рынка. Если для аукционщиков одна из главных проблем - это сложности доставки тех автомобилей, которые представлены в аукционных листах, то для центров, продающих новые автомобили, - это борьба за покупателя в своём ценовом сегменте.

Рынок «Барахолка», который уверенно занимает свою долю рынка, сегодня пытается решать глобальные проблемы: спрос на товары упал практически до нуля. Хотя эксперты говорят, это касается всего автомобильного рынка.

- Объёмы продаж сейчас ниже, чем, например, 2 года назад. На это влияет много факторов - по большей части потому, что предложение постоянно растёт, опережает рост спроса. Увеличивается число аукционных

компаний, дилерских салонов. Плюс разрастается «Барахолка», клиенты распределяются между игроками рынка - в итоге спрос каждого направления падает, - считает Радик Фаразутдинов.

Конкуренция среди продавцов четырёхколёсных транспортных средств и дальше будет ужесточаться: вскоре к нам в регион придут ещё несколько автомобильных марок, которые в той или иной мере будут конкурентами кому-то из действующих участников игры - Peugeot, Mazda, Porsche, Nissan и других.

Это только на руку потребителям: ведь чем выше уровень конкуренции на рынке, тем в итоге дешевле и привлекательнее становятся автомобили.

Автор: Екатерина Головина © ИД Конкорд АВТО-МОТО, ИРКУТСК 👁 4954 20.11.2008, 16:04 ↗ 332
URL: <https://babr24.com/?ADE=48806> Bytes: 18127 / 18106 [Версия для печати](#)

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Екатерина
Головина.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](https://t.me/bur24_link_bot)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](https://t.me/irk24_link_bot)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](https://t.me/kras24_link_bot)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](https://t.me/nsk24_link_bot)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/tomsk24_link_bot)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)