

УДК 338

ПОВЕДЕНИЕ РЫНКА АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МОСКВЫ

Заверняева А.В.

ЧОУ ВПО «Московский банковский институт», Москва, e-mail: zarulemanna@gmail.com

В статье проанализировано состояние автомобильного рынка с пробегом по г. Москве в период пандемии 2021 г. Показана динамика спроса и манипулирование предложением во время введения локдауна и коронавирусных ограничений по Москве и МО. Отмечена динамика поведения премиального сегмента автомобилей с пробегом и народных марок. Получены данные о предпочтениях в выборе машин у населения крупных российских городов с численностью более 1 млн жителей. Основная тенденция двух пандемийных лет – это переход потребительского спроса в направлении вторичного рынка. Такую ситуацию отмечают ведущие игроки рынка. Большим спросом пользуются машины в хорошем и отличном состоянии, от одного владельца, ухоженные и обслуженные в официальных дилерских центрах. Недорогие кроссоверы востребованы чуть больше премиальных седанов. А полный привод и автоматическая коробка передач на сегодняшний день являются запросом более 95% покупателей автомобилей с пробегом. Предпринята попытка прогнозирования перспектив развития рынка автомобилей с пробегом с учетом сезонности и экономических факторов. Полученные данные предлагается использовать для снижения ситуационных издержек центрами «автомобили с пробегом» и повышения информированности населения РФ на примере Москвы.

Ключевые слова: автомобили с пробегом, авторынок в период коронавируса, локдаун в автомобильном рынке, дилерство, вторичный рынок автомобилей, trade-in, продажа автомобилей с пробегом, автоэксперт, авторынки Москвы, управление и планирование, услуги, подбор авто, экономическое положение

BEHAVIOR OF THE ROLLED CAR MARKET DURING THE PANDEMIC CORONAVIRUS ON THE EXAMPLE OF MOSCOW

Zavernyaeva A.V.

Moscow Banking Institute, Moscow, e-mail: zarulemanna@gmail.com

The article analyzes the state of the automobile market with mileage in Moscow, during the pandemic of 2021. The dynamics of demand and manipulation of supply during the introduction of lockdown and coronavirus restrictions in Moscow and the Moscow Region are shown. The dynamics of the behavior of the premium segment of used cars and national brands are noted. Data on the preferences in the choice of cars among the population of large Russian cities with more than 1 million inhabitants were obtained. The main trend of the two pandemic years is the transition of consumer demand towards the secondary market. This situation is noted by leading market players. Cars in good and excellent condition, from one owner, well-groomed and serviced in official dealerships are in great demand. Inexpensive crossovers are in demand a little more than premium sedans. And all-wheel drive and automatic transmission are currently the request of more than 95% of buyers of used cars. An attempt has been made to predict the prospects for the development of the used car market, taking into account seasonality and economic factors. The obtained data are proposed to be used to reduce situational costs by the «used cars» centers and to raise awareness of the population of the Russian Federation, using the example of Moscow.

Keywords: used cars, car market during the coronavirus period, lockdown in the car market, dealership, secondary car market, trade-in, sale of used cars, auto expert, Moscow car markets, management and planning, services, car selection, economic situation

Среди задач, поставленных президентом В.В. Путиным в 2021 г. перед правительством РФ, основное место занимает повышение качества жизни граждан РФ и реализация стратегических социально-экономических целей. Рост благосостояния наряду с национальными проектами занимает основную повестку работы на всех уровнях управленческого аппарата. С этой целью в настоящий момент рассмотрены и внедрены варианты поддержки пострадавших от пандемии граждан и различных сфер бизнеса, в том числе автопромышленного комплекса.

Тем не менее, как показывает анализ, за последнее время автомобильный рынок прогона в РФ, традиционно показывая рост

продаж в период 2018–2019 гг., неожиданно стал менять показатели, объем наполнения складов и востребованность практически во всех линейках премиум и люкс сегментов. Статистические данные показывают, что от месяца к месяцу в 2020 и в 2021 гг. происходили резкие скачки аналитических графиков. На самом деле, в Москве и МО можно было наблюдать практически еженедельный рост цен на автомобили с пробегом на 0,5–1%, с откатом на 1,5–2% под конец каждого месяца. Наблюдается выделение рынка автомобилей с пробегом в качестве независимой площадки, изредка влияющей на рынок новых автомобилей. Надо отметить, такого явления не было давно, с середины 1990-х гг. Эти проблемы усиливаются

ввиду воздействия на отечественную экономику множества негативных факторов, среди которых и мировой финансовый кризис, пожары, миграция, локдауны, внедрение грин-паспортов, QR-кодов, и усиление санкционной политики между странами.

Цель исследования – проанализировать поведение рынка автомобилей с пробегом в 2020–2021 гг. и спрогнозировать его перспективы на 2022 г. на примере г. Москвы.

Исследование основано на системном анализе собранного опыта управления столичными дилерскими центрами и анкетных опросах представителей рынка автомобилей с пробегом.

Автомобиль с пробегом представляет собой транспортное средство, либо находящееся на балансе организации (ООО, дилерского центра, лизинговой компании), либо имеющее одного или несколько собственников [1]. Чаще всего такой автомобиль имеет пройденный километраж в следующих градациях: до 5 000 км – автомобиль только прошел обкатку и еще не был на техническом обслуживании; от 5000 до 15000 км пробега – автомобиль прошел официальное техническое обслуживание, попав в интернет-базу Автотека; от 15 000 км и более – автомобиль считается бывшим в употреблении и требующим ухода за элементами интерьера и кузова.

Отметим, что при любом пробеге имеет значение наличие дорожно-транспортных происшествий, количество обращений за компенсацией либо ремонтом в страховую компанию [2], частая смена собственников и ряд возможных наложенных ограничений. Если ранее все эти условия могли значительно повлиять на ценообразование автомобиля, снижая его остаточную и среднерыночную стоимость, то с середины 2021 г. эти регуляторы практически перестали приниматься во внимание на вторичном рынке. Средний спрос в Москве и МО вырос по нашим наблюдениям в 1,7 раз, затронув в том числе и «народные» автомобильные бренды.

Если до 2020 г. рынок пробега приближался по объемам продаж к показателям рынка новых автомобилей, а также негласно регулировался выходом новой модели автомобиля в обновленном кузове, либо рестайлингом, то начиная с конца 2020 и с середины 2021 г. эти корреляции стали фактически расходясь.

Так, согласно аналитическому агентству АВТОСТАТ [3], соотношение приобретений новых автомобилей и автомобилей с пробегом в 2020 г. было следующим: на один новый автомобиль приходилось порядка 3,8 автомобиля с пробегом. Спрос

менялся ежемесячно, вызывая импульсные желания населения вложить деньги в автомобили, которые скачкообразно растут в цене. Сезонные повышения цен производителей здесь играли совсем незначительную роль. На первое место в начале 2021 г. выходил дефицит моделей, связанный с приостановкой работы азиатских заводов по производству полупроводников. А во вторую половину года рынок определял дефицит оставшихся моделей, сложности с производством, вследствие неполной загрузки конвейеров и перехода сотрудников европейских производств на удаленную работу.

Максимальный рост рынка автомобилей с пробегом системно происходил в периоды закрытия официальных дилерских центров, достигая своих максимальных выкупных возможностей. Пять автомобилей покупались на вторичном рынке к одному, собираемому в премиальных и люксовых автобрендах, в онлайн-конфигураторе, а затем приобретаемому фактически дистанционно.

Апрельский рост рынка продаж в 2021 г. немного снизился к сентябрю, но в целом продолжал демонстрировать динамичный поступательный рост рынка легковых автомобилей с пробегом. Лидерами продаж по-прежнему остаются Москва и МО, далее следуют Санкт-Петербург и города-миллионники (Воронеж, Волгоград, Ростов-НаДону, Нижний Новгород, Казань, Самара, Уфа, Пермь, Екатеринбург, Челябинск, Омск, Новосибирск, Красноярск [4]).

Распределение мест по продажам автомобилей премиальной категории с пробегом представлено в таблице.

Автомобили премиальной категории с пробегом

Марка, модель	Средняя цена	Доля в продажах
Mercedes-Benz E-класс	3,25 млн руб.	7,5%
BMW 5-й серии	3,19 млн руб.	6,9%
BMW 3-й серии	2,69 млн руб.	4%
Audi Q5	3,4 млн руб.	3,4%

Также, отметим рост продаж Lexus RX (средняя цена – 3,8 млн руб., доля в продажах – 3,64%) и BMW X5 (средняя цена – 5,69 млн руб., доля в продажах – 3,59%).

Завершают рейтинг наиболее востребованных и наиболее продаваемых моделей автомобилей с пробегом: Mercedes-Benz C-класс, BMW X6, BMW X3, Mercedes-Benz GLC-класс, Lexus LX [5].

Автолюбители и потенциальные покупатели автомобилей с пробегом в 2021 г. ис-

пользовали четыре варианта выбора возможности приобретения машины с пробегом.

Первый: Напрямую обратиться к рекламе дилерских онлайн-площадок, либо воспользоваться маркетинговыми предложениями официальных центров.

Второй: Использовать популярные платформы, типа авто.ру, авито.ру, карпрайс.ру для подбора, осмотра и личного просмотра с собственником его предложения.

Третий: Обращение к популярным автоблогерам и автоэкспертам, посредством социальных сетей: Instagram и Facebook. Групповые чаты в Telegram и WhatsApp продолжают собирать потенциальных покупателей, оттягивая аудиторию в онлайн-формат.

Четвертый: «Сарафанное радио» и приобретение у соседей, знакомых и друзей из социальных сетей, посредством распространения личных постов и заказных, рекламных сториз.

В городах-миллионниках РФ, согласно опросу Telegram Analytics (2021) потребители чаще стали использовать третий и четвертый способы. Второй применяется в основном для выставления на продажу собственного автомобиля или для приблизительной оценки стоимости приобретаемого для себя автомобиля.

В Москве и по МО в основном более 70% покупателей от 35 лет и старше, доверяют первому варианту, но и третий вариант все чаще (более 23%) находит отклик и удовлетворяет желание «купить у своих», «поторговаться», «иметь возможность предъявления претензий авторитетному лицу», «стремление опираться на поручительство доверенного лица» и т.п. 7% жителей столицы стремятся использовать площадку авто.ру и самостоятельно ищут себе автомобиль с пробегом, проверяют его в официальном или в неофициальном дилере и обращаются к автомобильным подборщикам (по данным аналитической группы СМ. Expert).

Столичная молодежь в возрасте от 18 до 25 лет в социальных сетях сообщают о том, какие материальные блага (машина, компьютер, одежда, квартира) они хотели бы иметь в жизни, кем стать в будущем, какой автомобиль приобрести. Ответ на вопрос, как и каким образом они будут это делать, не содержит конкретной информации. На вопросы «Что может Вам помочь в достижении цели?» и «Что может помешать?» – поколение, родившееся в 1995–2001 гг. чаще всего дает философские и общие ответы (Поживем – увидим; Я не думаю об этом сейчас и т.п.). Некоторые примеры ответов: «я сам», «друзья», «интернет», «бог», «неизвестные обстоя-

тельства», «начну действовать – там видно будет». А вот заранее проанализировать и представить себе возможные препятствия на пути к желаемой цели, разработать стратегию действий, назначить сроки исполнения – это для многих столичных ребят является сложной задачей [6]. Данная целевая аудитория с большей вероятностью не станет рассматривать автомобиль с пробегом в качестве своего первого автомобиля, обратившись к каршеринговым компаниям.

Значительный процент опрошенных надеется занять денег у родителей и родственников (получить более половины суммы). Менее 6,5% респондентов не готовы вообще получать права, надеясь на личного водителя и службы такси.

Основным же источником роста рынка автомобилей с пробегом при этом продолжают оставаться программа trade-in, реализуемая практически всеми дилерскими центрами Москвы.

Привлекательность данной программы сохраняется до сих пор благодаря экономии времени конечного потребителя, проверки юридической чистоты и истории машины, а также оценки технического состояния и прогноза дальнейшего ценообразования на такие автомобили. В период пандемии 2021 г. данная программа показала свои возможности, увеличив экспозиционные площадки только на территории столицы в 1,5 раза.

Основная тенденция двух пандемийных лет – это переход потребительского спроса в направлении вторичного рынка. Такую ситуацию отмечают ведущие игроки рынка. Так, с января по октябрь 2021 г. в компании Рольф выросли продажи автомобилей с пробегом более чем на 55%. Менее крупные дилеры увеличили свои обороты уже в 2021 г. на 65%.

Большим спросом пользуются машины в хорошем и отличном состоянии, от одного владельца, ухоженные и обслуженные в официальных дилерских центрах. Недорогие кроссоверы востребованы чуть больше премиальных седанов. А полный привод и автоматическая коробка передач на сегодняшний день являются основным запросом более 95% покупателей автомобилей с пробегом.

Стоит упомянуть и о дизельных двигателях. В общественном сознании такой двигатель по-прежнему считается экономичным, использующим «дешевое топливо». Однако последние данные не подтверждают данной экономии, что является следствием двух факторов:

1. Рост цен на дизельное топливо.
2. Необходимость дополнительного обслуживания ДВС.

Примечательно, что главная тенденция 2020–2021 гг. – это заметная продолжительность владения одним хозяином автомобилем с пробегом. Многие не меняют автомобиль по прошествии действия гарантийного срока от официального производителя. Хотя еще в 2018–2019 гг. это было определяющим фактором замены владельцем автомобиля. Снижение доходов населения также сказывается на продолжительности владения транспортным средством, доводя средние показатели до 8–12 лет в «народных» брендах и до 5–7 лет в премиум сегменте.

С учетом сложной инфляционной составляющей, сниженной покупательной способностью и ростом цен на сырье, тенденция роста цен на автомобили с пробегом продолжится. При этом потребность в улучшении качества жизни сохранит свой рост, несмотря на замедление темпов ее удовлетворения. Описаны такие доминирующие приоритеты качества жизни, как: физическое здоровье и материальное благополучие, социальное благоустройство (социальные отношения и позиционирование себя), благополучие в работе и продуктивной активности, эмоциональное благополучие и др. Собственным обобщенным оценочным индикатором качества жизни человека является его образ жизни. Это форма жизнедеятельности, типичная для определенных конкретных социальных или виртуальных отношений, характеризующих данное общественное устройство или интернет-сообщество, отражающее особенности общения, реакций, поведения людей и склад их мышления [7]. Таким образом, автомобиль (не старше 5–7 лет) продолжает выполнять роль приоритетного образа качественной жизни, воплощая социальный успех.

Важно отметить повышающийся спрос на автомобили с пробегом до 15000–20000 км. Это обусловлено в сознании потребителя возможностью эксплуатации «практически нового автомобиля», экономии на техническом осмотре, а также возможностью максимально выгодно продать «через год или два» автомобиль с пробегом до 50 000 км.

Сезонный, два раза в год, рост цен от производителей сохранится и на ближайшие годы.

Увеличение налога на добавленную стоимость на 2% с 2019 г. также оказал существенное влияние на ценообразование рынка автомобилей с пробегом.

Возможность найти автомобиль, удовлетворяющий эстетические потребности автолюбителей, а также стремление покупателей к инновационным технологиям, которые уже использованы в модельных рядах

2019–2020 гг., позволит продолжить рост московского рынка автомобилей с пробегом.

В среднем, по опросам аналитического агентства Автостат, в 2021 г., каждый третий автовладелец народного автомобильного сегмента стремится сэкономить на ремонте и обслуживании автомобиля, в основном из-за опасений при посещении сервисного центра.

Клиенты, столкнувшиеся с неправильно проведенной диагностикой своего автомобиля, заменой запасных частей по завышенным ценам, игнорированием отзывных компаний производителя, публикуемых на официальном сайте Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии [8], навязанными дополнительными услугами по кузовному и другим ремонтам, преждевременной заменой тормозных колесных дисков и колодок, сменой масла на неоригинальных производителей в коробке передач и в моторе, статистически чаще начали обращаться в официальные дилерские центры, получая соответствующую отметку в электронной сервисной книжке.

В премиальном сегменте всего лишь каждый шестой автовладелец испытывает недоверие к официальным данным и рекомендуемым сервисом работам. Среди вопросов, подрывающих доверие, отмечают: длительная диагностика состояния двигателя, сроки его ремонта или наступления спорных гарантийных случаев, частое отсутствие подменённого автомобиля, вследствие распродажи внутреннего автомобильного парка, вызванного повышенным спросом и дефицитом автомобилей в 2021 г.

В люксовом же сегменте этот процент недоверия обслуживающему сервисному центру остается на самом низком уровне, поскольку даже люксовый сегмент автомобилей с пробегом использует протоколы и стандарты, объединенные едиными программами лояльности. Причем некоторые производители обеспечивают возможность бесплатного длительного сервисного обслуживания. Состояние и ухоженность таких автомобилей позволяет в течение 20–30 календарных дней найти нового владельца [9]. Многие автомобили с пробегом, выставяемые самими владельцами на онлайн-площадки авто.ру и авито.ру, перекупаются в 2021 г. в течение нескольких дней дилерскими центрами или специальными представителями. В 2020–2021 гг. отмечается прирост покупателей автомобилей с пробегом в данном сегменте. Процент покупателей, рассматривающих данный сегмент как инвестиционное вложение, вырос на 8–10% от существующего в 2018–2019 гг.

Отдельного внимания заслуживает факт участившихся случаев обращения за помощью к премиальным автоэкспертам, более десяти лет находящихся в автомобильной нише и обладающих обширными связями с дилерскими сетями определенных премиальных и люксовых автопроизводителей [10]. В Москве, по состоянию на ноябрь 2021 г., число таких специалистов не превышает нескольких человек. Обычно это люди с опытом руководства и управления продажами дилерского центра, знающие алгоритмы взаимоотношений с официальными представительствами, умеющие собирать и обрабатывать необходимую информацию самым оперативным способом, знающие текущую ситуацию на рынке и способные контролировать процесс сделки от начала до конца.

Такие эксперты способны подобрать клиенту автомобиль с пробегом в отличном состоянии, проверить историю владения и обслуживания, юридическое и криминалистическое сопровождение проверки. Возможность забронировать автомобиль под клиента является дополнительной сервисной услугой, как сопровождение на постановку на учет в ГИБДД, транспортировка автомобиля к новому автовладельцу в закрытом эвакуаторе, химическая чистка и дезинфекционная обработка салона автомобиля, специальная полировка и обработка кузова защитными средствами, в том числе бронепленкой или цветной пленкой. Их внимание к таким деталям, как реставрация внутренних элементов отделки, обновление кожаных и пластиковых деталей, комплексный детейлинг для восстановления первоначального состояния пластиковых, металлических и хрустальных деталей интерьера и частично экстерьера, привлекает индивидуальным подходом и знанием всех «подводных камней». Оборот денежных средств данных специалистов не превышает более 0,15% от годового оборота денежных средств среднестатистического официального дилерского центра по Москве. Вполне вероятно, что тенденция обращения за услугой такого персонального консьерж-сервис специалиста продолжит набирать популярность и в 2022–2023 гг.

В результате проведенного опроса и аналитического исследования представляется важным повышение общей грамотности в области новых технологий, энерго- и ресурсосберегающих трендов. Попадание инновационных и мультимедийных технологий на вторичный рынок автомобилей, а также переход на электрические двигатели потребует интенсивного обучения специалистов всех уровней,

в связи с возрастающим спросом на электрокары с пробегом. Следует принять во внимание и факт перехода британскими производителями полностью на электрические двигатели с прекращением в 2025 г. выпуска автомобилей с двигателями внутреннего сгорания.

Системным аналитикам российских дилерских центров следует учитывать следующие тенденции мировых автопроизводителей: компания Porsche увеличивает объемы продаж своей новой модели Taycan. Американский производитель Tesla активно продвигает свой новый модельный ряд в Москве и РФ, несмотря на отсутствие сервисного центра. Компания BMW уже заявила о новинке 2022 г. – iX. Компания Audi продолжает экспансию E-tron, а Mercedes-Benz – своих моделей EQ. Появление всех вышеперечисленных моделей и марок столичные потребители уже ожидают на вторичном рынке.

Заключение

Восстановление автомобильного рынка с пробегом в самостоятельно функционирующий и самоопределяющийся сегмент рынка – поддерживает возможности населения РФ в улучшении качества жизни, а также регулирует бережное управление собственными ресурсами.

Согласно проведенному аналитическому обзору и исследованию, скорее всего 2022 г. продолжит рост рынка автомобилей с пробегом в Москве и МО.

Планируемая европейская диверсификация экономики и рассредоточенное налаживание производства полупроводников в Европейском союзе будет зависеть от распределенных между странами Еврoзoны квoт.

Наращивание мощностей начнет происходить поэтапно и будет зависеть по-прежнему от снятия ограничений на производствах, введения QR-кодов для вакцинированных работников. Сохраняется зависимость и от возможных потерь человеческого и интеллектуального капитала по итогам 2021 г., наращивания «зеленой экономики», электромобилей и переходу к сокращению выброса CO₂.

Без решения имеющихся проблем рынка автомобилей с пробегом г. Москвы сложно обеспечить качественную динамику и удовлетворенность социально-экономическими возможностями и ростом экономики страны. Аналитика автомобильного рынка нуждается в дальнейшем исследовании и внедрении стандартных методов оценки, учитывающих инновационные и нестандартные запросы потребителей.

Список литературы

1. Заверняева А.В. 10 самых лучших способов проверить автомобиль. Методические указания. М.: Тренинговое агентство AR't, 2019. 60 с.
2. Мельникова А.А. Исследование рынка автомобилей с пробегом и перспективы развития данного направления в автобизнесе // Наука и просвещение: XIII Международная научно-практическая конференция. МЦНС. Пенза, 2020. С. 17–19.
3. Спрос на автомобили с пробегом в 2020 году – динамика к новым по месяцам. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autostat.ru/infographics/47321/> (дата обращения: 11.12.2021).
4. Таблица городов РФ с населением более 1 000 000 человек. [Электронный ресурс]. URL: <https://geostudy.ru/million.html> (дата обращения: 11.12.2021).
5. Романова Т. Берут все: почему на рынке подержанных автомобилей ажиотажный спрос. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/443541-berut-vse-pocemu-na-rynke-poderzannyh-avtomobilej-aziotaznyj-spros> (дата обращения: 11.12.2021).
6. Гараганов А.В. Потребности и представления молодежи о качестве жизни в современном информационном пространстве социальных сетей // Вопросы теории и практики журналистики. 2016. Т. 5. № 1. С. 154–163. DOI: 10.17150 / 2308-6203.2016.5(1).154-163.
7. Гараганов А.В. Представления о качестве жизни и потребностная сфера молодежи: монография. М.: Спутник+, 2015. 104 с.
8. Отзывные программы Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии [Электронный ресурс]. URL: https://www.rst.gov.ru/portal/gost/home/presscenter/REVOCABLE_PROGRAMS (дата обращения: 11.12.2021).
9. Корекова М.А. Нейросетевая система оценки вторичного рынка российских автомобилей. Математика и глобальные вызовы 21 века: сборник статей по материалам Третьей всероссийской научно-практической конференции, проводимой в рамках Пермского естественнонаучного форума. 2018. С. 20–23.
10. Ратис Г.Ю. Проблемы детерминации вторичного локального рынка автомобилей. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2021. № 6. (92). С. 82–86.