

© Ташлыков И. Р., 2019

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье описано состояние российского рынка продажи новых автомобилей без пробега, а также подержанных автомобилей, а также проблемы, связанные с данными рынками. Доля подержанных автомобилей в нашей стране значительно превышает долю новых, и это оказывает негативное влияние на состояние обоих рынков в целом, в также косвенно влияет на дорожную ситуацию в России. Осложняются данные проблемы тем, что не существует на данный момент четких и организованных программ, способствующих их устранению. Этим объясняется актуальность темы данной статьи.

Ключевые слова: автомобиль, авторынок, автопроизводитель, подержанный автомобиль, б/у автомобиль

Под автомобильным рынком в широком, экономическом смысле понимается совокупность экономических отношений, при которых происходит продавцов, покупателей и, в ряде случаев, прочих контрагентов с целью продажи или обмена автомобилей.

Однако понятие «авторынок» многими воспринимается в бытовом, узком понятии, как специальную территориально ограниченную площадку, на котором людьми осуществляется физическая торговля готовыми автомобилями (далее — а/м), а также запчастями, колесами и т.д. Такой рынок легко определить по огромному количеству стоящих рядами машин и

прохаживающихся между ними продавцов и покупателей. Такие места есть практически в каждом крупном городе, и их часто называют «автобарахолками». Данный метод продажи авто уже давно дополняется или даже полностью заменяется продажей через интернет — на сегодняшний день существует огромное количество сайтов, где выставляется информация о продающихся а/м с описанием, фотографиями и ценами. В России наиболее известны сайты Drom, Auto.ru и Avito. Покупатель находит интересующий а/м, договаривается с продавцом о встрече и в дальнейшем осуществляется сделка. Также

существует большое количество сайтов, где осуществляется непосредственно продажа а/м.

Это, очевидно, касается только подержанных автомобилей, но, разумеется, каждая машина начинает свой путь с завода или автосалона. Именно в этом заключается основная специфика автомобильного рынка во всем мире: такой товар как а/м имеет длительный срок службы и, как и многие другие потребительские товары, может перепродаваться, менять владельца. И именно с этой спецификой связаны основные проблемы авторынка.

Авторынок во всем мире имеет примерно одинаковые формы и благодаря ускоряющейся глобализации претерпевает примерно одинаковые изменения. Однако российский авторынок на протяжении многих лет подвержен одним и тем же проблемам. В данной статье описываются наиболее острые проблемы и их причины.

Прежде всего, нужно определиться с понятиями и действующими лицами. Авторынок подразделяется на два основных типа:

- рынок новых автомобилей (или первичный авторынок),
- рынок подержанных автомобилей (или вторичный авторынок).

Участниками первичного авторынка являются:

дилеры — они сотрудничают с производителями, ввозят и продают новые а/м соответствующих производителей через сеть официальных специализированных салонов;

непосредственно производители, продающие свои автомобили напрямую (как правило, ограниченному кругу эксклюзивных покупателей).

Участниками вторичного авторынка являются:

- дилеры — в данном случае это могут быть те же официальные дилеры, которые могут продавать б/у автомобили сторонних марок по программе trade-in (трейд-ин) через свои салоны, либо это организации, которые специализируются только на продаже б/у автомобилей (их можно назвать «цивилизованными автобарахолками»).

- физические лица — владельцы, которые самостоятельно продают свои а/м;

- перекупщики — также физические лица, которые специально приобретают б/у а/м с целью дальнейшей продажи с выгодой.

Что касается первичного авторынка — в данном случае рынок является достаточно прозрачным и систематизированным. Новый а/м с завода, без пробега, поступает от производителя и продается в дилерском салоне с определенной наценкой. Покупателям предлагаются различные комплектации, дополнительные услуги, гарантия, сервис, страхование и кредит — все в рамках данного автосалона. Разумеется, в таком случае цена а/м определенной модели будет для покупателя максимально высокой.

Часто встает вопрос о причинах разницы в цене на новые автомобили в России и странах Европы, а также в США. Отвечая на это вопрос, необходимо вспомнить о недавних событиях — непосредственно о резком понижении позиций рубля, относительно мировых валют (доллара, евро и др.). Итогом данных изменений стало то, что большая часть импортируемых товаров стремительно возросла в цене, минимум в два раза. Тем не менее, данные изменения практически не затронули автомобильный рынок. В данном направлении рост цен не достиг даже 20 %.

Основной причиной данного явления можно отметить риск того, что подобный рост цен на автотранспорт привёл бы к ликвидации российского авторынка, который даже на начальных этапах кризиса находился в затруднительном положении. Не нельзя оставлять без внимания, что еще до начала финансовых проблем, цены на новые авто в Российской Федерации были завышены. Падение рубля относительно остальных валют до сих пор ощутимы и значительны для автомобильного рынка за счет, практически ежемесячного, роста цен на новые автомобили от многих компаний.

Основным фактором, влияющим на ценообразование на разных рынках, можно назвать уровень себестоимости произведенного автомобиля на определенном рынке. Например, в Евро Союзе производственный процесс в автомобилестроении обходится компании дороже, чем в Российской Федерации, что, в свою очередь, обусловлено уровнем средней заработной платы в стране — в России она значительно ниже, чем в Европе. Кроме того, необходимо помнить об энергозатратах, которые в Евросоюзе выше, чем в Российской Федерации. Даже с учетом того, что стоимость электроэнергии в нашей стране растет — это не мешает электроэнергии в России оставаться самой недорогой в Европе.

Однако куда больше сложностей связано со вторичным авторынком, особенно учитывая масштабы российского вторичного авторынка. По данным исследования, проведенного аналитическим агентством «Автостат» в 20 регионах России в 2018 году, доля подержанных а/м составляет более 77 % [1]. И доля эта продолжает расти: по итогам четырех месяцев 2019 года объем вторичного рынка легковых автомобилей в России составил 1 619,3 тыс. единиц, что на 2,8 % больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [2].

Причин, стимулирующих автовладельцев на продажу своего автомобиля, достаточно много:

- желание приобрести иную модель, отличающуюся какими-либо характеристиками (год/марка/модель/комплектация/класс и т.д.);
- необходимость иметь автомобиль отпала или нет возможности водить/содержать транспортное средство;

- модель автомобиля устарела или транспортное средство пришло в негодность (продажа под восстановление);

- смена места жительства, сопровождающаяся сложностями или невозможностью транспортировки а/м;

- финансовая нестабильность/финансовые трудности и т.п.

Совершенно логично, что стоимость подержанного автомобиля будет ниже, чем нового. Однако следует справедливо и объективно оценивать подержанный а/м, поскольку владелец, желающий его продать, нередко не в состоянии объективно оценить уровень износа транспортного средства. Особое внимание следует уделять тем случаям, когда продавец, с которым ведутся переговоры сейчас, тоже приобрел данный автомобиль с рук, а таких случаев встречается немало.

Как правило, автовладельцы руководствуются несколько ограниченным списком субъективных критериев, устанавливая стоимость выставленного на продажу а/м:

- цены на аналогичные а/м, размещенные для продажи на различных информационных площадках (drom.ru, auto.ru, avito.ru и т.д.), а также на рынках («автобарахолках») в регионе и ближайших районах, от предполагаемого места реализации,

- количество предложений аналогичных а/м в данном и ближайших регионах,

- отзывы бывших и нынешних автовладельцев об эксплуатации данных а/м,

- актуальная цена для нового авто этой марки и модели (если не снята с производства),

- сумма, за которую данное транспортное средство было приобретено текущим владельцем, и сумма вложений, направленных на модернизацию данного а/м,

- общее техническое состояние и пробег, кроме того, влиять на цену в сторону ее увеличения будет наличие дополнительных запчастей и аксессуаров (наличие сменного/сезонного комплекта колес/качественная аудиоаппаратура и т.п.).

Все это факторы в значительной степени влияют на повышение либерализации цен на б/у а/м, и, следовательно, к нередкому их завышению.

Совершенно естественно, что каждый владелец желает продать свой а/м с максимальной выгодой — за ту же сумму, за которую а/м приобретался, или, иной раз, по цене превышающей первоначальную. Чаще всего это оправдано в тех случаях, когда автомобиль, выставленный на продажу, был приобретен с рядом неисправностей, устраненных силами нынешнего владельца или за его счет, в подобном случае повышение цены можно считать справедливым, поскольку качественно сделанный ремонт продлевает срок последующей службы восстановленного а/м.

При осмотре продавцы нередко вводят потенциального покупателя в заблуждение. Чаще всего, это происходит с покупателями, не имеющими большого опыта вождения/владения автомобилем, с теми, кто не может объективно и корректно оценить техническое состояние предлагаемого а/м. Часто происходит так, что продавец о чем-то недоговаривает или дает заведомо ложную информацию о реальном техническом состоянии а/м, о показателях пробега (нечестные продавцы нередко корректируют и занижают показатели одометра — устройства, фиксирующего пробег), о ДТП, о количестве предыдущих владельцев, говоря о том, что а/м не требует дополнительных вложений, так как в противоположной ситуации покупатель может рассчитывать на снижение цены или отказаться о покупки данного автомобиля.

Сложность оценки технического состояния продающегося а/м подтверждается обширным списком параметров, на которые опытные автолюбители рекомендуют обращать внимание перед покупкой подержанного авто:

- состояние кузова,
- состояние салона,
- исправность всех электросистем,
- состояние оптики;
- внешнее и внутреннее состояние всех узлов, агрегатов, жидкостей, находящихся под капотом;
- работа мотора и КПП;
- работа подвески во время движения;
- документы и многое другое.

Опытные автовладельцы также обращают внимание на слова и манеру речи продавца. Имея небольшой опыт вождения или владения автомобилем, крайне сложно помнить обо всех этих параметрах и верно оценить общее состояние а/м. Как итог, это приводит к тому, что покупатель некорректно воспринимает состояние а/м, не зная о наличии скрытых дефектов, имеющихся недостатках, реальном износе и т.д., и, кроме того, что платит более высокую цену, приобретая а/м, будет вынужден сделать, возможно, значительные финансовые вложения после покупки, того, чтоб «привести автомобиль в порядок».

Еще один «подводный камень», о котором не стоит забывать — так называемые перекупщики или, в простонародье «перекупы». Это люди (чаще всего частное физическое лицо), которые приобретают а/м по максимально низким ценам и ставят для себя целью продать этот же автомобиль с наибольшей для себя выгодой. Чаще всего встречается две схемы, по которым работают перекупщики:

- приобретают автомобили после аварии, со значительными недостатками или поломками, с целью их дальнейшего восстановления, улучшают их товарный вид и перепродают со значительной прибавкой в цене;

- приобретают автомобиль во вполне удовлетворительном состоянии по максимально низкой цене, которая может быть сбита при покупке а/м при условии, что перекупщик умеет хорошо торговаться, либо при простом везении — перекупщик может найти изначально недорогой а/м и продать с «накруткой».

«Работа» перекупщиков приводит к повышению цен на вторичном рынке и необъективному росту статистики по количеству продаж, что формирует к перекупам достаточно негативное отношение; кроме того их деятельность направлена на получение максимальной выгоды, ради которой перекупщики могут прибегать к разного рода хитростям, манипуляциям, обману, введению в заблуждение и т.д.

Необходимо отметить, что все советы, которые были перечислены, актуальны для автомобилей не старше десяти лет, а для того, чтоб определить реальную стоимость автомобиля с пробегом и которому больше десяти лет придется приложить гораздо больше усилий и использовать иные способы расчетов.

Основными критериями оценки рыночной стоимости для автомобилей со сроком службы более 10 лет будут его состояние, безопасность и пробег. Автомобили одной и той же марки и модели создаются и выпускаются одним заводом, тем не менее, выпущенные 10 лет назад будут значительно отличаться от более современных. Общее состояние автомобиля имеет решающее значение, большая часть а/м старше 10 лет уже сменили не одного владельца и относятся к средству передвижения все по-разному. Часть автовладельцев внимательно следит за состоянием а/м и вовремя проходит ТО, а остальные относится к а/м халатно.

Самое главное, на что следует обратить внимание при оценке автомобиля с годом выпуска более 10 лет назад — его пробег. Очевидно, что а/м с пробегом в 100–150 тыс. км будет более надежным в сравнении с автомобилем, который уже прошел 300 тыс. км. Общие статистические данные показывают, что наименьший средний возраст а/м по России остановился на отметке в 9 лет.

Таким образом, главной проблемой вторичного авторынка является его стихийность, отсутствие контроля и регулирования, что приводит к его переполнению некомпетентными участниками, старыми а/м ненадлежащего технического состояния, продающихся по завышенным ценам.

Необъективное формирование цен на вторичном авторынке является еще одной огромной проблемой, поскольку, единственным способом определить рыночную цену а/м с пробегом, остается вышеописанное сравнение с аналогичными предложениями по региону. И тут покупателю приходится рассчитывать только на честность продавца. На данный момент нет общей и четко

регламентированной инструкции, позволяющей корректно оценить старый а/м, но доля таких транспортных средств по-прежнему крайне велика, именно поэтому данный вопрос остается крайне актуальным.

Однако в помощь покупателям сейчас существуют специализированные онлайн-ресурсы, позволяющие быстро рассчитать примерную стоимость любого автомобиля, основываясь на более чем 20-ти критериях, к которым относятся пробег, цвет кузова, цветовая гамма и материал обивки салона, наличие, качество и исправность медиа систем, а так же парктроника, кроме того, учитывается количество подушек безопасности, год покупки а/м и т.д.. Наиболее популярными сервисами являются Automama, Auto.ru, Esocars. Системы оценки основываются на анализе обширных данных об автомобилях, которые были проданы за последний год. Данные программы выдают результат в ценовом диапазоне от двадцати до сорока тысяч рублей. Но не стоит забывать, что анализируется лишь та информация, которую предоставляют продавцы, размещающие на данных сервисах объявления о продаже, тем не менее, это удобно, т.к. сервисы используют при расчете стоимости наиболее значительные параметры.

Резюмируя все вышесказанное, можно сказать, что вопрос корректной и объективной оценки стоимости подержанных а/м останется актуальным и до конца не разрешенным, пока не будут введены открытые и общедоступные методики оценки, основанные на наиболее важных показателях о которых неоднократно говорилось выше. А пока данная система не разработана и не введена в эксплуатацию, оценка а/м на вторичном рынке будет оставаться на совести продавцов, стремящихся получить наибольшую выгоду путем сокрытия реальной и достоверной информации о техническом состоянии а/м.

При всех существующих проблемах уровень продаж автомобилей с пробегом из года в год показывает тенденцию роста. В 2016 году рынок б/у машин вырос на 6 %, в 2017 году — на 2,1 %, и уже за 5 месяцев 2018 года в России было реализовано более 2 061 млн. легковых а/м с пробегом. Это на 1,3 % больше, чем за аналогичный период прошлого года [3].

Основной причиной расширения рынка можно считать то, что доходы большей части населения страны не успевают за стремительно растущими ценами на новые модели машин. Статистические данные показывают, что только за первое полугодие 2018 года цены возросли от 2 % до 10 %. Стимулировали данный скачок следующие факторы: повышение утилизационного сбора и рост стоимости акцизов. Не стоит забывать о том, что многие производители летом традиционно меняют модельный ряд, что также стимулирует повышение

цен, кроме того, компании также стремятся к компенсации накопившейся курсовой разницы.

Как бы там ни было, рано или поздно перед любым автовладельцем встает вопрос о замене транспортного средства, и тут есть выбор: приобретение нового а/м с возможной необходимостью кредита или приобретение автомобиля с пробегом, не выходя за рамки имеющегося бюджета. Можно провести некую параллель между ростом цен на новые а/м, т.к. он однозначно стимулирует продажи б/у транспорта, следствием этого является увеличение объема машин с пробегом в общей структуре продаж. В обозримом будущем данная тенденция, вероятнее всего, будет сохраняться.

Дилеры рассматривают рынок б/у а/м как потенциальную зону роста, по нескольким причинам:

- доходность от сделок с б/у выше, чем при продаже новых машин — около 10 %,
- меньший срок оборачиваемости на складе, занимающий в среднем один месяц,
- ускоренный цикл продаж от звонка до выдачи.

Все это позволяет поддерживать повышенный интерес со стороны крупных игроков, что имеет свое влияние на трансформацию рынка. Для сравнения можно взять показатели 2013 года, когда доля официальных дилеров на вторичном рынке была равна всего 3 % и покупатель подвергал себя более высоким рискам, покупая у физического лица. К 2017 году уровень дилеров вырос до 13 %. Если же говорить о зарубежных рынках, то тут показатели в три раза больше и через «официалов» продается около 30 % б/у машин.

Резюмируя все вышеописанное, можно сделать вывод, что основная проблема российского авторынка заключается в недоступности новых а/м без пробега для большей части населения и отсутствие регулирования вторичного рынка а/м с пробегом. Первое приводит к малому количеству качественных современных безопасных а/м на российских дорогах и высокой кредитной нагрузке, второе — российских дорог старым, зачастую купленным «втридорога» автотранспортом с ненадлежащим техническим состоянием.

Все же в последнее время наблюдается рост привлекательности различных утилизационных программ, развитие официальными дилерами программ trade-in, а также появление цивилизованных физических авторынков с действующими на них регламентами по оценке состояния и стоимости продаваемых а/м. Все это

дает основания полагать, что постепенно российский авторынок примет должный вид, и на отечественных дорогах станет больше качественных и безопасных машин. ■

1. Соотношение продаж новых и подержанных легковых а/м в регионах РФ [Электронный источник] // Аналитическое агентство «Автостат» — URL: <https://www.autostat.ru/press-releases/33964/> (Дата обращения 16.05.2019)

2. «Рольф» открыл первый мегамолл автомобилей с пробегом [Электронный ресурс] // Аналитическое агентство «Автостат» — URL: <https://www.autostat.ru/news/39289/> (Дата обращения 10.05.2019)

3. Юрий Елистратов. Просветление. Рынок подержанных а/м обеляется и уходит в онлайн [Электронный ресурс] // Журнал «Forbes» — URL: <https://www.forbes.ru/biznes/365413-prosvetlenie-rynok-poderzhannyh-avtomobiley-obelyaetsya-i-uhodit-v-onlayn> (Дата обращения 14.05.2019)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

«Рольф» открыл первый мегамолл автомобилей с пробегом [Электронный ресурс] // Аналитическое агентство «Автостат» — URL: <https://www.autostat.ru/news/39289/> (Дата обращения 10.05.2019)

Елистратов Ю. Просветление. Рынок подержанных а/м обеляется и уходит в онлайн [Электронный ресурс] // Журнал «Forbes» — URL: <https://www.forbes.ru/biznes/365413-prosvetlenie-rynok-poderzhannyh-avtomobiley-obelyaetsya-i-uhodit-v-onlayn> (Дата обращения 14.05.2019)

Соотношение продаж новых и подержанных легковых а/м в регионах РФ [Электронный источник] // Аналитическое агентство «Автостат» — URL: <https://www.autostat.ru/press-releases/33964/> (Дата обращения 16.05.2019)

Car market problems in Russia

© Tashlykov I., 2019

This article describes the state of the Russian new cars and used cars market, as well as problems associated with these markets. The share of used cars in our country significantly exceeds the share of new ones, and this has a negative impact on the state of both markets as a whole, and also indirectly affects the road traffic in Russia. These problems are complicated by the fact that at the moment there are no clear and organized programs that help to eliminate ones. This explains the relevance of the topic of this article.

Keywords: car, car market, car maker, used car, used car
