

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 339

DOI 10.21685/2309-2874-2018-2-6

А. А. Голдина, А. Р. Музяфярова

ПЕНЗЕНСКИЙ РЫНОК АВТОМОБИЛЕЙ МАРКИ RENAULT: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация.

Актуальность и цели. На сегодняшний день российский автомобильный рынок находится на этапе серьезных структурных изменений. Это связано с тем, что продажи отечественных автомобилей снизились, а спрос на иномарки в разы увеличился. Если раньше российские автопредприятия на протяжении долгого времени удерживали большие объемы продаж за счет своей цены, то в настоящее время практически все автомобили собираются на территории России, а значит, цены на такие транспортные средства стали доступными. Цель работы – анализ и определение перспектив увеличения продаж автомобилей марки Renault как на российском, так и на региональном уровне.

Материалы и методы. Реализация цели исследования была достигнута посредством изучения данных Ассоциации европейского бизнеса, а также статистической и оперативной отчетности автодилеров Пензенской области. Методологической основой являются классические общенаучные методы исследования: анализ, синтез, индукция, дедукция, обобщение и классификация, а также сравнительный и системный анализ, многомерные методы анализа.

Результаты. Исследование показало, что ситуация на автомобильном рынке в 2016–2017 гг. как в России, так и на региональном уровне характеризуется как стабильная. Анализ рейтинговых показателей свидетельствует, что автомобили марки Renault вошли в пятерку самых продаваемых автомобилей в 2017 г. Применяемая региональными автодилерами гибкая ценовая политика и различные программы направлены на привлечение клиентов, оценивается как эффективный механизм, который выражается в существенном увеличении продаж.

Выводы. Автомобили марки Renault – один из наиболее конкурентоспособных сегментов на российском рынке. Перспективы развития данного сегмента связаны с разработкой клиентоориентированных стратегий, включающих инструменты, направленные на обеспечение доступности автомобилей для всех групп населения.

Ключевые слова: автомобильный дилер, автомобильный рынок, автомобили марки Renault.

© 2018 Голдина А. А., Музяфярова А. Р. Данная статья доступна по условиям всемирной лицензии Creative Commons Attribution 4.0 International License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), которая дает разрешение на неограниченное использование, копирование на любые носители при условии указания авторства, источника и ссылки на лицензию Creative Commons, а также изменений, если таковые имеют место.

A. A. Goldina, A. R. Muzyafyarova

PENZA MARKET OF RENAULT CARS: ANALYSIS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Abstract.

Background. Today, the Russian car market is at the stage of serious structural changes. This is due to the fact that sales of domestic cars have decreased, and the demand for foreign cars has increased significantly. If earlier Russian auto enterprises for a long time kept large volumes of sales due to their price, now almost all cars are assembled in Russia. That means the prices of such vehicles have become affordable. The goal of the work is to analyze and determine the prospects for increasing sales of Renault cars both at the Russian and regional levels.

Materials and methods. Implementation of the research objectives was achieved on the basis of studying data of the Association of European Businesses, as well as statistical and operational reporting of car dealers of the Penza Region. The methodological basis is the classical General scientific research methods: analysis, synthesis, induction, deduction, generalization and classification, as well as comparative and system analysis, multidimensional methods of analysis.

Results. The study showed that the situation at the car market in 2016-2017, both in Russia and at the regional level is characterized as stable. The analysis of the rating indicators shows that Renault cars entered the top five best-selling cars in 2017. The flexible pricing policy used by regional car dealers and various programs aimed at attracting customers is evaluated as an effective mechanism, which results in a substantial increase in sales.

Conclusions. Renault cars are one of the most competitive segments on the Russian market. Prospects for the development of this segment are associated with the development of customer-oriented strategies, including tools aimed at ensuring the availability of cars for all groups of the population.

Keywords: car dealer, car market, Renault cars.

В настоящее время лидером автомобильного рынка являются дилерские организации, которые являются связующим звеном между производителем и покупателем.

Деятельность дилерских организаций осуществляется в условиях жесткой конкуренции. На начало 2017 г. в России насчитывалось 3,5 тысячи автомобильных дилерских организаций. Дилерская деятельность является прибыльным бизнесом, но эта доходность будет существовать лишь при современной организации и управлении компанией. Основными причинами, способствующими развитию подобной деятельности, являются:

- рост благосостояния населения;
- расширяющееся производство отечественных и иностранных автомобилей в России;
- развитие дорожной сети при одновременном улучшении качества дорог [1].

Совокупность высокой квалификации и кропотливого применения современных средств маркетинга и менеджмента служит ключом к повышению рентабельности дилерской деятельности.

Россия являлась хозяином чемпионата мира по футболу в 2018 г. Подготовка к чемпионату потребовала привлечения многих инфраструктур, в том

числе затронула и автомобильный рынок. Это еще одна из причин, указывающих на увеличение спроса на автомобили и автосервис.

Неконтролируемый и масштабный прессинг рекламы автопрома приводит к тому, что срок эксплуатации автомобиля в одних руках сокращается до 2–3 лет. Хотя еще совсем недавно он достигал 5 лет. Данный фактор также способствует увеличению спроса на автомобили. Также растет количество семей, в которых имеется два, а порой и три автомобиля [2].

Ассоциация европейского бизнеса огласила итоги 2017 г. по продажам новых автомобилей на российском рынке.

Опираясь на данные рис. 1, видно, что спрос на новые машины увеличился на 11,9 %. В 2015 г. был установлен российский рекорд по продажам автомобилей, после этого на рынке спрос начал падать. В марте 2017 г. продажи начали стремительно набирать обороты вплоть до конца года.

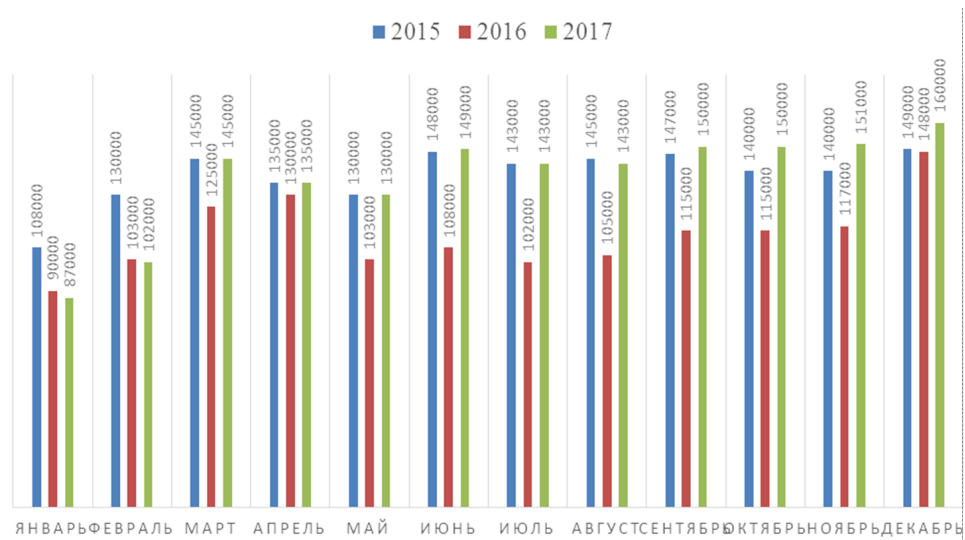


Рис. 1. Продажи новых автомобилей в России за 2015–2017 гг.

По данным Ассоциации европейского бизнеса, в 2017 г. было реализовано 1 млн 596 тыс. новых автомобилей, а в 2016 г. продажи составили 1 млн 426 тыс. [3].

Проанализируем пятерку лидеров российского рынка по моделям автомобилей (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинговая таблица по продажам автомобилей в 2016–2017 гг.

Марка	Количество проданных автомобилей в 2016 г., шт.	Количество проданных автомобилей в 2017 г., шт.	Динамика
Lada	266296	311588	+17 %
Kia	149567	181947	+22 %
Hyundai	145326	157927	+9 %
Renault	117225	136682	+17 %
Volkswagen	80621	96459	+20 %

Данные табл. 1 говорят о том, что автомобили марки Renault являются востребованными как на российском рынке, так и на региональном [3].

Официальным дилером ЗАО «Рено Россия» в Пензенской области является ГК «Автомастер», который позиционируется как монополист в сфере продаж автомобилей марки Renault на автомобильном рынке в Пензе и Кузнецке.

У группы компании три организации, которые занимаются реализацией автомобилей марки Renault: ООО «Автомастер-Пенза», ООО «Пенза-Автомастер» и ООО «Автомастер-Пенза» в городе Кузнецке.

Для целей данного исследования анализ был проведен на основе оперативной и статистической отчетности автосалонов ГК «Автомастер».

Данные рис. 2 свидетельствуют о прогрессивном росте новых автомобилей марки Renault во всех организациях. Особенно объемы выросли в 2017 г.

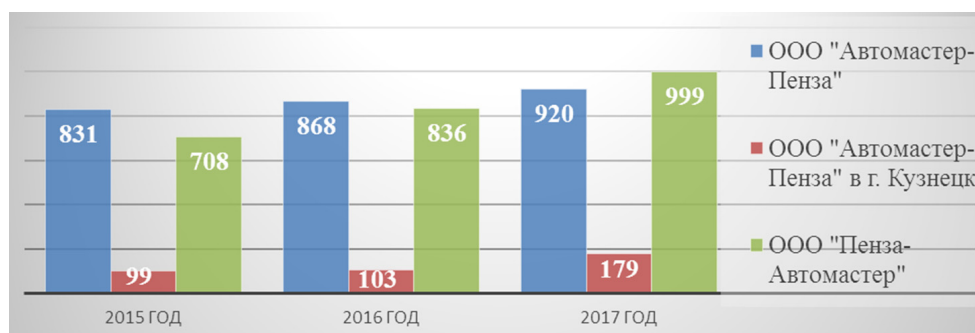


Рис. 2. Продажи новых автомобилей Renault в ГК «Автомастер»

В ООО «Автомастер-Пенза» продажи ежегодно возрастают, что, в первую очередь, определяется востребованностью автомобилей марки Renault. Каждый год организация продает более 800 автомобилей.

Обособленное подразделение ООО «Автомастер-Пенза» в городе Кузнецке также с каждым годом увеличивает свои продажи. Но, сравнивая результаты других организаций группы компании, можно заметить, что по количеству проданных автомобилей существует огромная разница. Это связано с тем, что в Кузнецке представлена лишь малая часть автомобилей, основная доля автомобилей различных цветов и комплектаций находится в Пензе на территории ООО «Автомастер-Пенза» и ООО «Пенза-Автомастер». Именно поэтому клиенту удобнее доехать из Кузнецка в Пензу, где он сам выберет желаемый автомобиль, чем будет ждать его под заказ в автосалоне Кузнецка.

Для более детального рассмотрения проанализируем ежемесячные продажи в организации ООО «Пенза-Автомастер» в 2017 г.

По данным диаграммы (рис. 3) отмечаем низкие продажи в январе-феврале 2017 г. Это обусловлено праздничным периодом в начале января, который связан с существенными денежными расходами на питание, отдых и развлечения [4].

Начиная с марта продажи увеличиваются. В апреле количество проданных автомобилей практически в два раза больше, чем в марте. Это связано с тем, что до апреля, помимо реализации новых автомобилей, автосалон рас-

продавал оставшиеся автомобили 2016 г. выпуска по хорошей скидке. Плюс к этому учитывались скидки при сдаче старого автомобиля по программе «Trade-in».

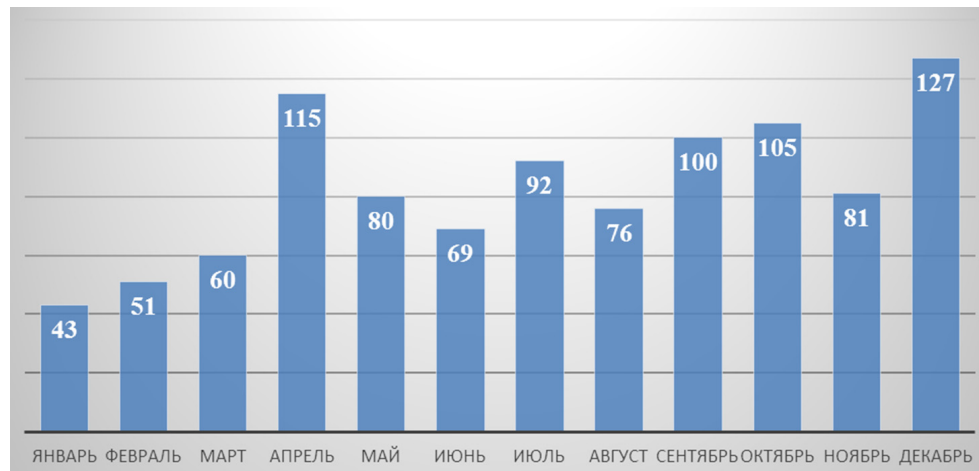


Рис. 3. Количество проданных автомобилей в 2017 г. в ООО «Пенза-Автомастер»

Также с апреля по май предоставлялась дополнительная скидка от автосалона в том случае, если клиент 10 000 руб. перечислял через систему «Яндекс.Деньги».

Что касается летнего периода времени, то большой спрос по продажам приходится на автомобили с пробегом.

С сентября по октябрь наблюдаются высокие продажи. Причина в том, что многие потенциальные покупатели были заинтересованы в предоставлении дополнительной скидки от автосалона при перечислении денег через «Яндекс.Деньги», а также в этот период времени действовала дополнительная скидка на приобретение «первого» автомобиля.

В декабре наблюдаются самые высокие продажи по сравнению с другими месяцами, что во многом объясняется существенными скидками на автомобили.

Но не стоит забывать, что автосалон заинтересован не только в количестве проданных автомобилей, но также в прибыли, которую получит организация. Речь идет о том, что марка Renault представляет абсолютно разные модели: Logan, Megane, Fluence, Sandero, Duster, Kangoo, Dokker, Kaptur, Koleos [4].

На одну и ту же модель может быть совершенно разная цена, что определяется комплектацией автомобиля. Чем больше оборудовано транспортное средство, тем выше цена. Также цена сильно отличается от выбора коробки передач: механика, автомат, вариатор.

Например, цена на Renault Duster в базовой комплектации может отличаться от этой модели в полной комплектации в несколько тысяч и даже сотен тысяч рублей. Или же Renault Duster в полной комплектации может обойтись покупателю по цене, как Renault Kaptur в базовой комплектации. Хотя изначально считается, что эти модели автомобилей относятся к разным ценовым категориям.

Как сказано выше, цена меняется в зависимости от модели. Так, например, менеджер может продать четыре автомобиля Renault Logan, а другой менеджер продаст всего лишь один автомобиль, но Renault Koleos премиум-класса. При этом оба сотрудника принесут равный доход компании.

Поэтому для продаж автомобилей важно не только количество, но и качество.

По данным рис. 4, бесспорным лидером по продажам является Renault Duster [4].

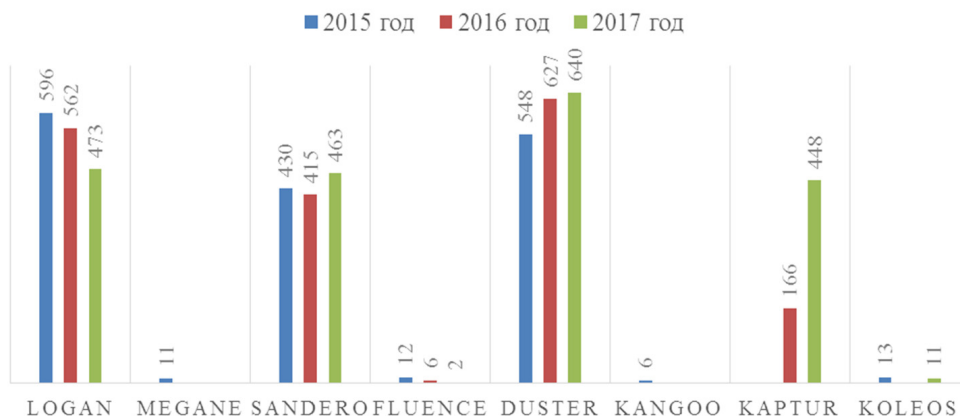


Рис. 4. Рейтинг продаж автомобилей по моделям

Продажи модели Logan ежегодно снижаются, но все равно эта модель является одной из востребованных. Это связано с тем, что автомобиль предназначен как для городской езды, так и для поездок на дачу. При этом ценовая категория этого автомобиля является доступной для клиентов.

Что касается модели Megane, то изначально для своей категории она была высокой по цене, что сказалось на спросе. В конце 2015 г. данный автомобиль был снят с производства, поэтому в 2016 и 2017 гг. значение на графике остается пустым.

Модель Sandero включает в себя также серию Sandero Stepway. В 2017 г. наблюдается рост продаж этого автомобиля, это связано с тем, что в начале года на рынке появился обновленный вариант модели Sandero Stepway, а значит, повысился и спрос.

Изначально на российском рынке ежегодно продавалось 14–18 тысяч автомобилей модели Fluence. К концу 2015 г. продажи сократились в 13 раз. Поэтому данная модель была снята с производства.

На рис. 4 также видно, что спрос на эту модель был очень низким. А в 2016 г. ГК «Автомастер» распродала со склада остатки этого авто.

В 2017 г. у Renault Duster также появилась обновленная серия Dakar, но данная модель была в ограниченном количестве. Поэтому спрос на этот автомобиль сильно увеличился.

Автомобиль Renault Kangoo является специфическим автомобилем, так как представлен в виде мини-фургона, предназначенным для грузовых перевозок или больших семей. Поэтому изначально эта модель не пользовалась спросом, и была снята с производства в 2015 г.

Но в декабре 2017 г. на рынке появился новый автомобиль Renault Dokker. Нельзя не отметить большое сходство между моделями Kangoo и Dokker. Поэтому считается, что Dokker является обновленным автомобилем, собранным по образцу кузова и технических характеристик Kangoo.

В 2016 г. на рынке появился новый автомобиль Renault Kaptur. Данная модель сразу понравилась потребителю, поэтому спрос на Kaptur увеличивается в разы. Судя по анализу продаж, предполагается, что к концу 2018 г. эта модель может опередить Renault Duster.

Что касается Renault Koleos, то на графике видно, что в 2016 г. не было спроса на этот автомобиль. Это связано с тем, что в течение года данная модель была снята с производства в связи с усовершенствованием автомобиля. В 2017 г. Koleos вновь появился на рынке с явным обновлением по кузову и техническим параметрам, но так как этот автомобиль премиум-класса, поэтому и цена на эту модель достаточно высокая [4].

Также с целью увеличить объем продаж новых автомобилей ЗАО «Рено Россия» вводят такие программы, как «Комиссия», «Trade-in», а также с 1 ноября 2017 г. – «Renault Selection».

Смысл этих программ заключается в том, что клиент сдает в салон свой старый автомобиль с пробегом, получая при этом скидку при покупке нового авто.

ООО «Автомастер-Пенза» также получает выгоду от этих программ. Во-первых, увеличивает продажи новых автомобилей. Во-вторых, перепродает авто с пробегом, получая дополнительный доход.

На рис. 5 представлены данные по продажам автомобилей с пробегом за последние три года в ООО «Автомастер-Пенза» и ООО «Пенза-Автомастер».

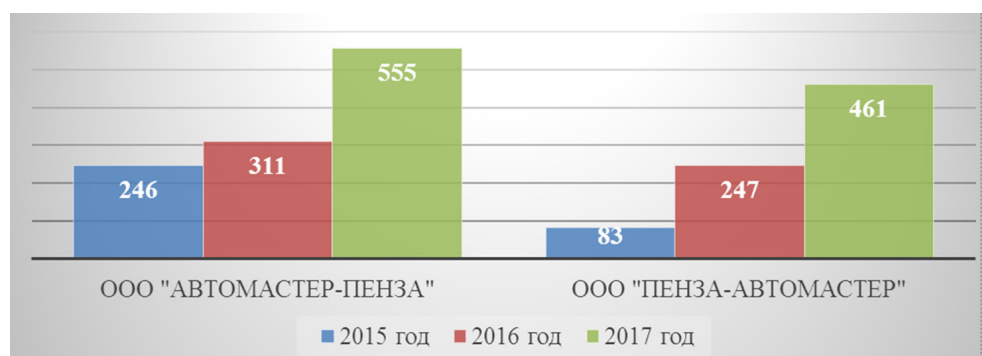


Рис. 5. Объемы продаж автомобилей с пробегом по программе «Trade-in» и комиссионных авто

Диаграмма, представленная на рис. 5, показывает, что в 2017 г. спрос на автомобили с пробегом увеличился в разы. Это говорит об эффективности программ «Комиссия» и «Trade-in». Клиенты заинтересованы в получении скидки на новый автомобиль и с радостью сдают свои старые авто в салон. Задача автосалона – привести машину в состояние, пригодное для продажи, т.е. выполнить работы по улучшению технических характеристик авто, устранить дефекты на кузове и т.д. [1].

На данном графике не рассмотрен автосалон города Кузнецк, так как системы «Комиссии» и «Trade-in» начали применяться со второй половины 2017 г. Поэтому сравнение является нецелесообразным.

Сравнивая данные двух организаций, заметна лидирующая позиция ООО «Автомастер-Пенза». Это связано с тем, что автосалон давно занимается покупкой и продажей автомобилей с пробегом и имеет за спиной большой опыт в этой сфере.

Вторая организация применяет системы «Комиссии» и «Trade-in» только с 2015 г., несмотря на это, видно, как стремительно она с каждым годом набирает обороты на вторичном рынке.

Продажи автомобилей в 2017 г. в разы превысили результаты предшествующих лет. Рост наблюдается как на рынке новых автомобилей, так и на вторичном рынке. Также отмечено, что большое количество транспортных средств приобретается организациями и индивидуальными предпринимателями (рис. 6).

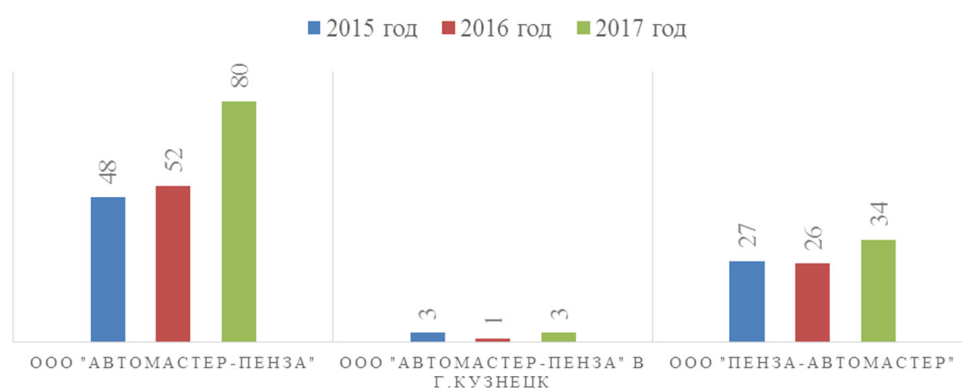


Рис. 6. Динамика продаж новых автомобилей для юридических лиц

В целом ситуация на автомобильном рынке в 2016–2017 гг. как в России, так и на региональном уровне характеризуется как стабильная. В 2017 г. бренды показали разнонаправленную динамику: средний и массовый сегмент активно восстанавливались, тогда как премиальный сегмент демонстрировал падение [1]. Тем не менее, учитывая непростую внешнеэкономическую ситуацию, а также высокий уровень конкуренции, автодилерам необходимо разрабатывать стратегии развития, внедряя в них новые инструменты, направленные не только на увеличение продаж, но и на обеспечение доступности автомобилей для всех групп населения.

Библиографический список

1. **Якунина, А. А.** Анализ тенденций и динамика автомобильного рынка / А. А. Якунина // Научное сообщество студентов XXI столетия. – 2017. – № 12 (60). – С. 40–44.
2. **Михайлов, М. Н.** Перспективы и проблемы развития российских автомобильных дилеров / М. Н. Михайлов // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 32–36.
3. Продажи автомобилей Renault в России за 2017 год. – URL: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/europe/2017/russia/renault/>

4. Продажи автомобилей в России: итоги 2017 года. – URL: <https://autoreview.ru/news/prodazhi-avtomobiley-v-rossii-itogi-2017-goda>

References

1. Yakunina A. A. *Nauchnoe soobshchestvo studentov XXI stoletiya* [Scientific society of students of the XXI century]. 2017, no. 12 (60), pp. 40–44.
2. Mikhaylov M. N. *Sibirskiy trgovno-ekonomicheskii zhurnal* [Siberian trade and economic journal]. 2017, no. 4, pp. 32–36.
3. *Prodazhi avtomobiley Renault v Rossii za 2017 god* [Car sales in Russia in 2017]. Available at: <https://auto.vercity.ru/statistics/sales/europe/2017/russia/renault/>
4. *Prodazhi avtomobiley v Rossii: itogi 2017 goda* [Car sales in Russia: results of 2017]. Available at: <https://autoreview.ru/news/prodazhi-avtomobiley-v-rossii-itogi-2017-goda>

Голдина Анна Александровна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра бухгалтерского учета,
налогообложения и аудита, Пензенский
государственный университет (Россия,
г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: anna3103@rambler.ru

Goldina Anna Aleksandrovna

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of accounting,
taxation and audit, Penza State University
(40 Krasnaya street, Penza, Russia)

Музяфярова Алина Рафаэльевна

магистрант, Пензенский
государственный университет (Россия,
г. Пенза, ул. Красная, 40)

E-mail: mokr-alina@yandex.ru

Muzyafyarova Alina Rafael'evna

Master's degree student, Penza State
University (40 Krasnaya street,
Penza, Russia)

УДК 339

Абрамов, В. И.

Пензенский рынок автомобилей марки Renault: анализ и перспективы развития / А. А. Голдина, А. Р. Музяфярова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2018. – № 2 (8). – С. 44–52. – DOI 10.21685/2309-2874-2018-2-6.