

Российский автомобильный рынок превышел ожидания в 2012 году – почему?

Стенли Рут
12 декабря 2012 года

Результаты 11 месяцев 2012 года

- За первые 11 месяцев 2012 года продажи новых легковых автомобилей в России выросли на 12% в количественном выражении и на 20% в денежном по сравнению с аналогичным периодом в 2011 году.
- Значительный прирост продаж показали иномарки российского производства (+26%), которые в настоящее время занимают 44% рынка (11 месяцев 2011 года – 36%).

Категории автомобилей*	Тыс. штук			Млрд долл. США		
	янв-нояб 2012 г.	янв-нояб 2011 г.	Изменение	янв-нояб 2012 г.	янв-нояб 2011 г.	Изменение
Российские автомобили	526	565	-7%	6,2	6,3	-2%
Иномарки российского производства	1100	875	+26%	25,3	18,2	+39%
Импорт новых автомобилей	890 ¹	810	+10%	30,5	27,3	+12%
ИТОГО	2516*	2250*	+12%	62	51,8	+20%

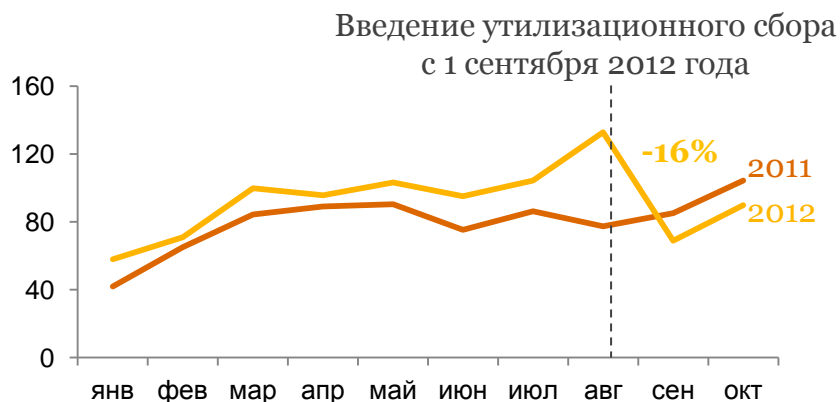
¹оценка

*без учета коммерческих автомобилей

Источники: АЕБ, Автостат, данные PwC

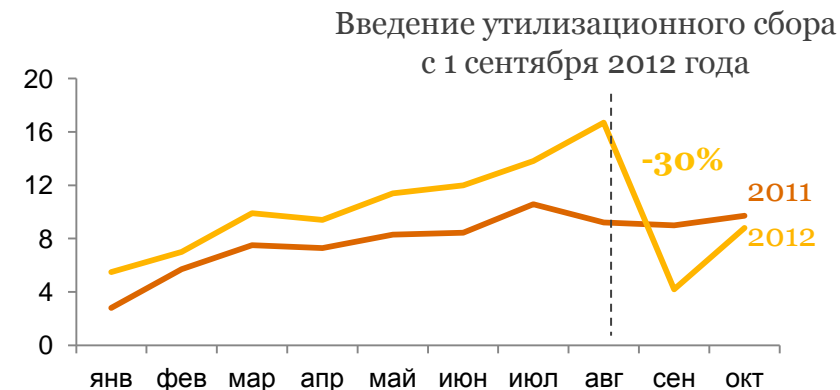
Недавнее введение утилизационного сбора мгновенно привело к снижению объемов импорта автомобилей, однако долгосрочный эффект пока неочевиден

Помесячные объемы импорта легковых а/м в Россию, тыс. шт.



- рост импорта легковых автомобилей по результатам 8 месяцев 2012 г.: +15%
- снижение импорта по результатам октября-сентября 2012 года: -16%

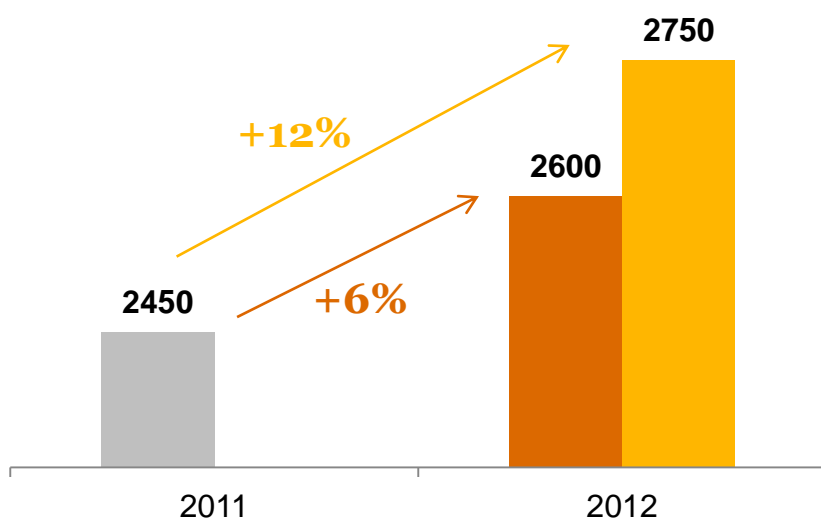
Помесячные объемы импорта грузовых а/м в Россию, тыс. шт.



- рост импорта грузовиков по результатам 8 месяцев 2012 года: +26%
- снижение импорта грузовиков по результатам октября-сентября 2012 года: -30%

Год назад мы прогнозировали рост продаж легковых автомобилей в лучшем случае на 5%, и даже не исключали падения. Однако фактические результаты, вероятно, превзойдут наши ожидания на 6%.

Продажи новых легковых а/м в 2011 году и прогнозная оценка на 2012 год, тыс. шт.



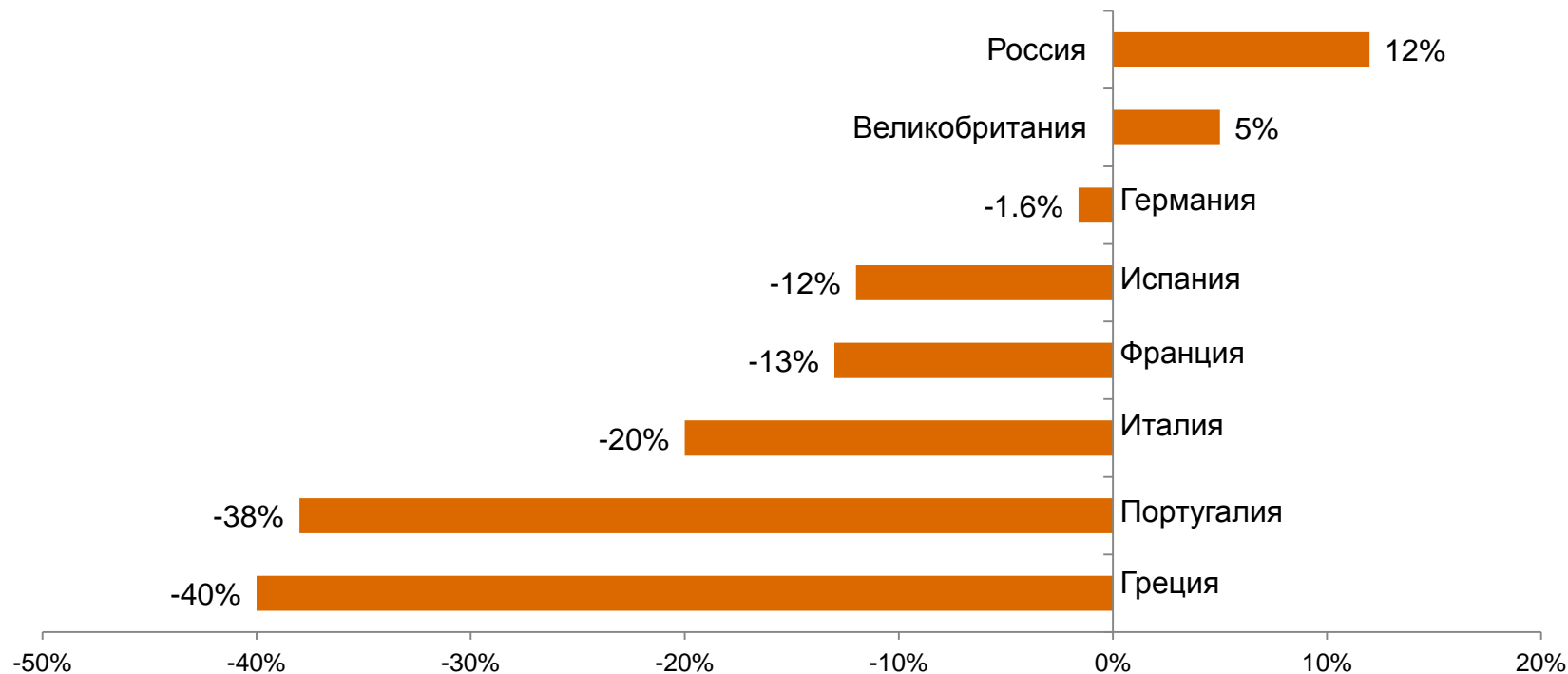
- Прогноз продаж новых легковых автомобилей (PwC)
- Ожидаемый фактический рост продаж новых легковых автомобилей

Категории автомобилей*	Прогноз продаж новых легковых автомобилей в 2012 году (PwC), тыс. шт.	Фактические ожидаемые результаты продаж
Российские автомобили	550	570
Иномарки российского производства	1150	1190
Импорт новых автомобилей	900	990
ИТОГО	2600	2750

Почему?

Были ли наши настроения относительно мировой экономики и Европы, в частности, слишком пессимистичными? **Нет.**

Изменение продаж новых легковых а/м за первые 10 месяцев в 2012 году по сравнению с аналогичным периодом прошлого года



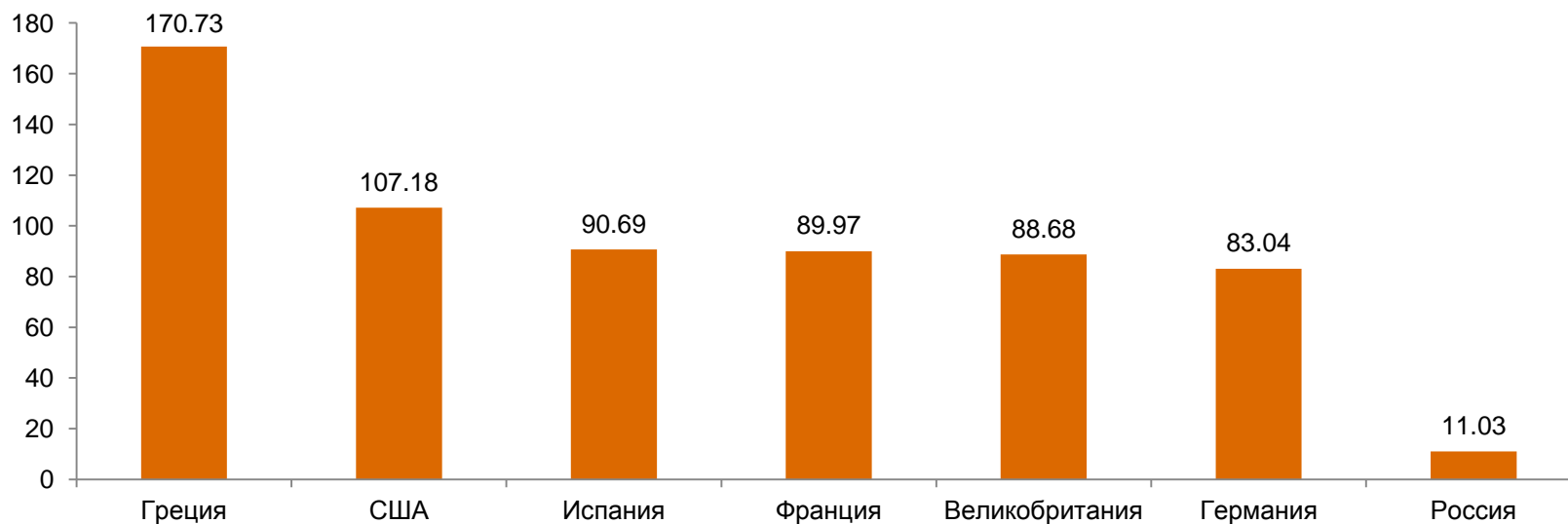
Источник: АСЕА

Почему?

Был ли год для российской экономики, в целом, удачным? **Частично.**

- Благодаря осторожной государственной политике в течение последних 14 лет Россия грамотно управляла своим внешним долгом и сумела избежать подрывающие экономику меры строгой экономии, которые поглотили европейские страны.
- Общий рост ВВП в России ожидается на уровне около 3,9% согласно прогнозам Всемирного Банка и ОЭСР), но этот рост на 3,9% не объясняет 20%-ый рост продаж легковых автомобилей на российском автомобильном рынке!

Государственный долг в 2012 году, % от ВВП (оценка МВФ)



Почему?

Мы полагаем, что успешный год для российской автомобильной отрасли был обусловлен впечатляющей эффективностью автомобильных цепочек поставок, которые были созданы «с нуля» всего за 10 лет и которые открыли доступ российским потребителям к автомобилям всемирно-известных марок.

Эти цепочки поставок сформировались за счет сложной организации взаимосвязи между мировыми автопроизводителями, их российскими подразделениями, местными дилерами, банками и страховыми компаниями

Почему?

Ключевые элементы российской автомобильной цепочки поставок:

- вывод на конкурентный российских рынок **привлекательных моделей автомобилей** с точки зрения более экономичного расхода топлива, безопасности, расширенных функций и возможностей;
- организация обширной системы **логистики** российскими подразделениями мировых автопроизводителей;
- организация **качественного обслуживания** клиентов в дилерских центрах;
- налаживание **тесных деловых отношений** автопроизводителей и дилеров с банками и страховыми компаниями;

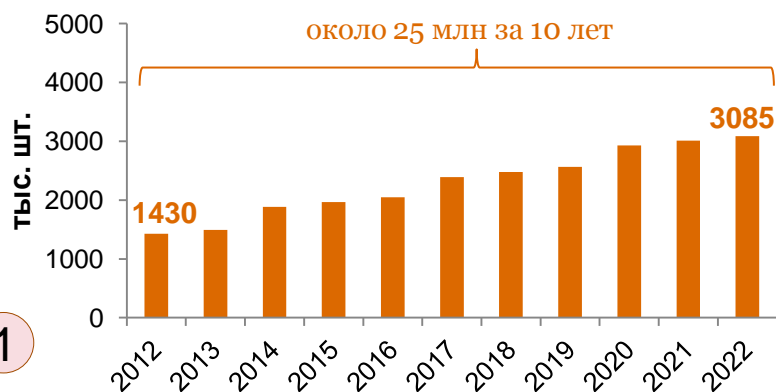
Качество каждого элемента этой цепочки поставок всё еще нуждается в совершенствовании. Но оно улучшается каждый день в результате **высокой конкуренции между автопроизводителями** за лояльность российского потребителя.

Почему?

- Без значительных инвестиций в автомобильную отрасль в течение последних 10 лет в каждый элемент цепочки поставок, от завода до потребителя, и без внимания к деталям на каждом уровне со стороны высококвалифицированных профессионалов отрасли наличный спрос не будет конвертирован в автомобильные продажи.
- Российский автомобильный рынок является бизнес-кейсом с точки зрения того, как либерализованная часть российской экономики вносит вклад в общее развитие экономики, создавая спрос и удовлетворяя его, создавая рабочие места и улучшая качество жизни.
- И что интересно, сейчас существует новый вызов для российской автомобильной отрасли, появившийся в результате ее великолепного успеха, – что делать с большим количеством старых автомобилей, которые нужно утилизировать.

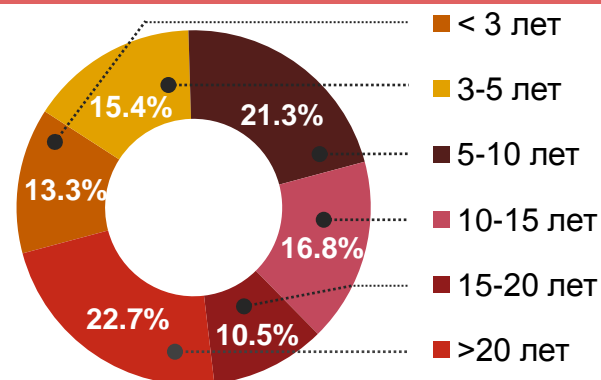
Через 10 лет ежегодно около 3 млн автомобилей и грузовиков должны будут утилизироваться (1), чему способствует большая доля старых машин в автопарке (2), стабильный рост продаж автомобилей (3) и рост автопарка в целом (4)

Потенциальный объем подлежащих утилизации а/м и грузовиков



1

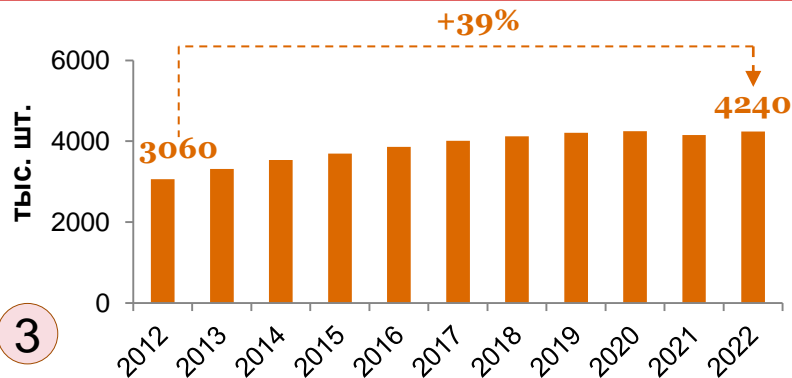
Возрастная структура парка легковых а/м



2

Источник: Автостат

Прогноз продаж легковых а/м и грузовиков

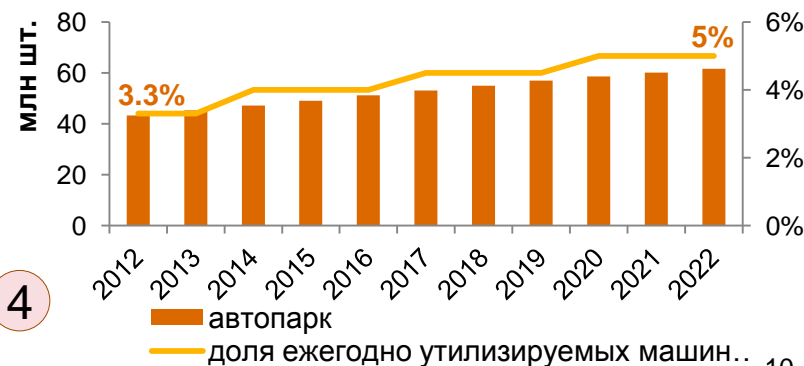


3

PwC

Источник: PwC, Автостат

Прогноз парка легковых а/м и грузовиков и процент выбытия из автопарка



4

10

Срочная необходимость строительства современной утилизационной инфраструктуры

- Половина автопарка легковых автомобилей старше 10 лет. Почти все из них потребуют утилизации в течение следующих десяти лет.
- Российский автомобильная отрасль в настоящее время стоит перед проблемой создания современной утилизационной инфраструктуры, которая поможет эффективно решать задачу, принимая во внимание последствия для окружающей среды.
- Мы полагаем, что решение задачи находится в руках частных предпринимателей, которые будут использовать свои знания и умения, чтобы выявить и развить наиболее прибыльные сегменты рынка. Успех будет зависеть от поддержки автопроизводителей и дилеров, принятия соответствующего законодательства и проведения прозрачного и эффективного администрирования со стороны государства.
- В случае успеха будет решена не только проблема утилизации, но и будут создаваться новые рабочие места по мере того, как происходит становление утилизационной отрасли.

Тесное сотрудничество между тремя сторонами – государством, автопроизводителями и частными предпринимателями – может послужить основой для создания утилизационной инфраструктуры

	Государство	Частные предприниматели	Автопроизводители
Варианты действий	<ul style="list-style-type: none"> • принятие закона, который бы требовал от автовладельцев сдавать вышедшую из эксплуатации машину в утилизационный центр и взыскание штрафа в случае отклонения от обязательств; • принятие экологических нормативов, регулирующих деятельность новых утилизационных предприятий; • запуск в действие простых и понятных автовладельцу административных процедур (координируемых дилерами), по утилизации автомобилей; • создание агенства по утилизации, которое бы осуществляло контроль и надзор за созданием утилизационной инфраструктуры. 	<ul style="list-style-type: none"> • анализ географически привлекательных мест для строительства утилизационных предприятий с точки зрения наличия спроса; • поиск оптимального месторасположения для строительства утилизационных предприятий с учетом экологического законодательства; • привлечение финансирования, основанное на надежном прогнозе величины выручки; • эффективное управление утилизационными центрами за счет предоставления высокого качества услуг по приему машин и плата стоимости металла автовладельцу. 	<ul style="list-style-type: none"> • осуществление контроля за достаточным количеством пунктов по приему машин cars (напр., используя свою дилерскую сеть); • подписание долгосрочных контрактов между автопроизводителем и утилизационным предприятием, для того чтобы гарантировать достаточную «критическую массу» сдаваемых утиль автомобилей.

Заключение

- Темпы роста продаж на российском автомобильном рынке в 2012 году превзошли ожидания.
- Одной из ключевых причин роста стало создание на всей территории России эффективной и продуктивной цепочки автомобильных поставок.
- Кризис 2008 года научил всех участников цепочки поставок уменьшать уровень запасов и банковских кредитов, сокращать время доставки и получения денег от заказчика, а также быть готовыми к внезапным краткосрочным падениям спроса.
- Один из вопросов, который стоит перед рынком – как утилизировать вышедшие из эксплуатации автомобили, число которых растёт вследствие стремительного развития отрасли.
- Вопрос может быть решён при помощи тех же мер, которые в последнее десятилетие применялись при создании цепочки поставок: дальновидное законодательство, прозрачное и эффективное управление, сотрудничество с автопроизводителями и дилерами, а также участие частных предпринимателей.

Спасибо за внимание!



Стенли Рут

Партнер

Руководитель практики по оказанию услуг
компаниям автомобильной отрасли

www.pwc.ru/automotive

Настоящая презентация подготовлена исключительно для создания общего представления об обсуждаемом в ней предмете и не является профессиональной консультацией. Не рекомендуется действовать на основании информации, представленной в настоящей презентации, без предварительного обращения к профессиональным консультантам. Не предоставляется никаких гарантий, прямо выраженных или подразумеваемых, относительно точности и полноты информации, представленной в настоящей презентации. Если иное не предусмотрено законодательством РФ, компании сети PwC, их сотрудники и уполномоченные представители не несут никакой ответственности за любые последствия, возникшие в связи с чьими-либо действиями (бездействием), основанными на информации, содержащейся в настоящей презентации, или за принятие решений на основании информации, представленной в настоящей презентации.

© 2012 PwC. Все права защищены.