



www.abiz.ru

СТРАТЕГИИ

АНАЛИЗ РЫНКА

АВТОКОМПОНЕНТЫ

ДИЛЕРСКИЙ СЕКТОР



**Корпоративные продажи
автомобилей**

Оптимальный выбор

Татьяна Балыкина

Со сложностями, характерными для сектора запасных частей, в той или иной степени сталкиваются многие представители российского автокомпонентного сектора: это и производители автокомпонентов, и компании, которые занимаются их реализацией. В любом случае проблемы очевидны для многих участников этого рынка, вне зависимости от локализации, будь то российская компания или иностранная.

Вместе с тем, российский сегмент запасных частей имеет ряд региональных особенностей, отмечают участники данного рынка. В частности, розничный сектор запчастей таких мегаполисов, как Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск и Екатеринбург, растет более быстрыми темпами, чем в небольших городах. Несмотря на очевидную положительную динамику, компании, работающие в этих регионах, также сталкиваются с проблемами, характерными для всего сегмента запасных частей.

Каковы основные проблемы сектора запасных частей в России и как их решает компания «Хино Моторс Сэйлс» — об этом мы спросили у ее исполнительного директора Юрия Зорина.

Сегмент запасных частей является наиболее объемным и привлекательным как для российских, так и для иностранных производителей автокомпонентов. Представители российского рынка автокомпонентов отмечают стабильное увеличение спроса на запасные части, что создает хорошие предпосылки для его дальнейшего развития. Вместе с тем, развитие этого сегмента связано со значительными трудностями.



Юрий Зорин,
исполнительный директор
ООО «Хино Моторс Сэйлс»

— Каковы основные проблемы на российском рынке автокомпонентов, в частности, в сегменте послепродажного обслуживания? Насколько актуальны вопросы ценовой политики в отношении оригинальных и неоригинальных запасных частей?

— Российский рынок автокомпонентов состоит из двух сегментов. Первичный сегмент включает компоненты, используемые для производства техники на автомобильных заводах. Вторичный сегмент представлен запчастями для продажи конечным потребителям (автовладельцам) через специализированные магазины и дилерские станции. В России приоритетное положение занимает вторичный сегмент.

В настоящее время на российском рынке автокомпонентов работают порядка двух тысяч компаний. Более прочное положение на этом рынке занимают местные производители и поставщики. Иностранные производители и импортеры, по сравнению с ними, не отличаются столь сильными позициями.

Вместе с тем, зарубежные производители автокомпонентов активно осваивают российский рынок. Одним из результатов этого стало увеличение спроса на иностранные автокомпоненты. Такие запчасти традиционно

отличаются более высоким качеством и соответствующей ценой.

В настоящее время между иностранными и российскими производителями автокомпонентов ведется жесткая конкурентная борьба. Хотя об окончательных результатах этого противостояния говорить пока рано, тем не менее, последние тенденции свидетельствуют об ослаблении позиций российских компаний.

Еще одна тенденция российского рынка компонентов связана с активной экспансией китайских производителей. Их продукция зачастую представляется на российском рынке по слишком низким ценам. В результате многие российские автовладельцы делают свой выбор в пользу запчастей китайского производства, не особенно задумываясь об их качестве.

С проблемой ценовой дискриминации уже столкнулись многие производители оригинальных запчастей, которые до этого весьма эффективно работали на российском рынке, и сейчас таким игрокам нанесен значительный ущерб. Если данный вопрос так и останется неурегулированным, то для производителей оригинальных запчастей это приведет к еще большему негативным последствиям.

Демпинг следует рассматривать как прямое следствие обострившейся борьбы за российского потребителя. Современный покупатель, как правило, хорошо владеет информацией о ценовой ситуации на рынке. Если раньше для этого ему приходилось посещать не одну торговую точку и рынки запчастей, то теперь достаточно посмотреть интернет, позвонить по телефону в магазин или опросить знакомых автовладельцев, где запасные части можно купить дешевле.

Особо следует сказать и о пунктах продаж — рынках запчастей так назы-



ваемой «серой» продукции, количество которых в последнее время заметно увеличилось. Этот канал сбыта не стоит недооценивать. Некоторые потребители для сбора информации перед покупкой выбирают именно такие места реализации запчастей. После посещения подобных точек продаж автовладельцы нередко выбирают именно их для совершения покупки.

Не менее острая проблема для российского рынка автокомпонентов связана с наличием поддельной продукции. Масштабы этого явления огромны — такой продукции на рынке много, как по количеству, так и по номенклатуре.

По оценкам некоторых экспертов, рынок неоригинальных запчастей и автокомпонентов в РФ по объему сопоставим с аналогичным рынком аудиопродукции. На российском рынке автозапчастей доля незаконной продукции составляет от 30 до 90%, в зависимости от спецификации.

Решить эту проблему можно за счет более жесткого регулирования и контроля со стороны российских таможен-

ных органов. В результате реализации данной меры доля официальных импортеров может быть увеличена до 80-85%. Несмотря на кажущуюся значимость такой цифры, эти показатели являются тем минимумом, который необходим легальным производителям для обеспечения их нормальной работы. Только при таких условиях они будут готовы по-настоящему конкурировать с полулегальным и нелегальным импортом.

В то же время ужесточение таможенного контроля может привести и к нежелательному для российского рынка автозапчастей эффекту. Это рост цен на запчасти для иномарок.

Стоимость запасных частей зависит от многих факторов, и ее формирование, безусловно, имеет свои особенности. Реализация оригинальных запасных частей является обязательным направлением для автопроизводителей и их представителей, которые продают автомобили на территории определенного рынка, в данном случае — российского.

На стоимость запасных частей при этом влияют расходы компании по со-

зданию, доставке и реализации автокомпонентов. Кроме того, в стоимость закладываются расходы, связанные с реализацией контроля качества. В результате всех этих затрат цена на оригинальные запасные части, естественно, оказывается выше, чем на неоригинальные. Но, к сожалению, не все российские потребители готовы это понять.

— **Какой ценовой политики в отношении запасных частей на российском рынке придерживается компания HINO?**

— В современных условиях для поддержания конкурентоспособности и увеличения реализации запасных частей японская компания ООО «Хино Моторс Сэйлс» пошла по пути снижения цен на оригинальные автокомпоненты.

Мы полагаем, что в условиях сильной конкурентной борьбы с аналогичными товарами и «серыми» поставщиками это поможет нам увеличить долю компании на рынке. Кроме того, данная мера должна положительно

CREON

20 октября
Отель «Балчуг Кемпински Москва»

СУГ 2014

CREON Energy, ведущая российская консультационная компания в сфере нефтегазохимического комплекса, приглашает вас принять участие в Четвертой международной конференции «СУГ 2014».

Программа конференции предусматривает обсуждение следующих основных тем:

- Общий баланс рынка СУГ в РФ.
- Структура производства и потребления СУГ в РФ.
- Таможенно-тарифное регулирование отрасли.
- Структура экспорта СУГ: объемы и направления.
- Развитие транспортной инфраструктуры: внутренние перевозки и перевалка на экспорт.

Дополнительную информацию о мероприятии Вы можете получить в Оргкомитете конференции по телефону +7(495) 797-49-07 или по e-mail: org@creonenergy.ru

отразиться на удовлетворенности клиентов.

Приоритетной задачей для нас так же является обеспечение всех условий для того, чтобы потребитель смог использовать оригинальные запасные части и расходные материалы. Только в таком случае японский автомобиль HINO способен отработать заявленный ресурс.

Для этого у каждого дилера всегда должны быть в наличии необходимые расходные материалы для проведения регламентных работ, а также запасные части, в особенности для узлов и агрегатов, подверженных наибольшему нагрузкам у грузового транспорта, в частности, это редукторы, рессоры и т. д.

Несмотря на очевидные преимущества использования оригинальных запасных частей, некоторые потребители приобретают запчасти китайского производства и обслуживаются у неофициальных дилеров. Основной мотив такого поведения потребителей связан с их желанием сэкономить. Но в итоге подобная экономия может привести к поломке автомобиля, его простоя и связанным с ним убыткам.

Вместе с тем, мы уверены, что акция компании «Хино Моторс Сэйлс» по снижению цен на запасные части изменит мнение потребителей. Покупатели откажутся от «серого» импорта и станут использовать оригинальные запасные части как при регулярном техническом обслуживании, так и при плановом ремонте.

— Каковы планы компании HINO на 2014 год и более отдаленную перспективу?

— За 7 месяцев 2014 г. мы превысили свои плановые показатели по продажам техники на 30%, несмотря на сложную экономическую ситуацию в России.

В общей сложности в 2014 г. на российский рынок мы намерены реализовать 2600 автомобилей. Чтобы достичь таких результатов, необходима грамотная работа, продуманные инвестиции по тем направлениям, которые принесут максимальную отдачу.

Приоритетными задачами в 2014 г. для нас стали:

— увеличение количества флитовых клиентов за счет стимулирования дилеров и менеджеров по продажам;

— увеличение маркетинговой активности во всех сферах (связи с общественностью, медиа, интернет, социальные сети и т.д.);

— конструктивные изменения автомобилей тяжелой серии (седельный тягач 6x4 и самосвал 6x4);

— продолжение и углубление работы с финансовыми партнерами;

— обучение представителей СТО дилерских центров;

— увеличение скорости доставки запасных частей за счет централизации склада в Бельгии.

Помочь в реализации намеченных планов должна грамотная ценовая политика. Техника HINO стоит дешевле европейских грузовиков — таких, как Mercedes, Scania, MAN или Volvo. В результате снижения курса рубля стоимость автомобилей названных брендов для потребителей существенно увеличилась. В то же время компания HINO сохранила цены для наших клиентов на уровне прошлого года.

Кроме того, нам удалось создать эффективную систему логистики по запасным частям. В настоящее время наша компания располагает двумя крупными складами. Первый находится во Владивостоке, второй — в Москве. За счет такого расположения складских комплексов запасные части могут поставляться в ближайший регион от любого из этих складов в максимально короткие сроки.

На начальном этапе работы, до создания новой системы логистики, сроки поставок комплектующих иногда были слишком большими, на что указывали и сами клиенты. В настоящее время максимальный срок доставки не превышает двух недель, хотя раньше для этого требовалось два месяца.

Еще одно значимое для нашей компании событие связано с сотрудничеством с Hino Motors Europe, который является филиалом Hino Motors Ltd. в Бельгии. Решение о взаимодействии наших компаний было принято в конце 2013 г.

Площадь центра распределения Hino Motors Europe N.V. составляет 24554 м². Центр находится в непосредственной близости от двух важных транспортных развязок: Международного аэропорта Брюсселя и порта Антверпен.

Расстояние между Москвой и Брюсселем составляет 2564 км, в то время, как удаленность Москвы от Токио — 7470 км.

Основными рынками сбыта запасных частей HINO для НМЕ являются страны Африки (Алжир, Марокко, Египет и т.д.), Ближнего Востока (ОАЭ, Кувейт, Иордания и т.д.) и Европы (Ирландия, Великобритания).

Теперь запасные части HINO из НМЕ регулярно поставляются и в Россию — поставки осуществляются с конца 2013 г. Благодаря работе этого центра, затраты времени на доставку запасных частей дистрибьютору сократились в три раза. В свою очередь, это значительно упростило процесс их получения дилерами и владельцами автомобилей HINO.

За счет нового канала поступления запасных частей HINO через НМЕ увеличилась нагрузка на московский склад запасных частей ООО «Хино Моторс Сэйлс». В этой связи очевидной стала другая проблема — дефицит места для хранения деталей для автомобилей HINO.

Необходимо было увеличивать складские площади и мощность нашего комплекса в Москве. Только таким образом можно было обеспечить более эффективную и оперативную работу по отгрузке запасных частей дилерам. После изучения всех возможных вариантов мы решили полностью отдать услуги складирования группе компаний «РОЛЬФ».

Выбор в пользу этой организации обусловлен ее возможностями. Складские площади компании, расположенные в ТЛК «Томилино», составляют более 26 тыс. м². Данный комплекс расположен в 6 км от МКАД по юго-восточному направлению. Склад категории «А» обслуживает 250 сотрудников. Этот склад используют для хранения запасных частей многие международные автомобильные компании.

Опыт компании ООО «ПДК», которая выполняет складские операции, позволяет говорить о том, что запасные части HINO — в надежных руках. В результате сотрудничества ООО «Хино Моторс Сэйлс» и ООО «РОЛЬФ SCS» будут оптимизированы прием, комплектровка и отгрузка запасных частей, что ускорит доставку комплектующих дилерам на всей территории РФ. ■



GeoAnalysis



УНИКАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ ОЦЕНКИ И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ О РАЗВИТИИ КОМПАНИЙ, ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ

ПОЗВОЛЯЕТ

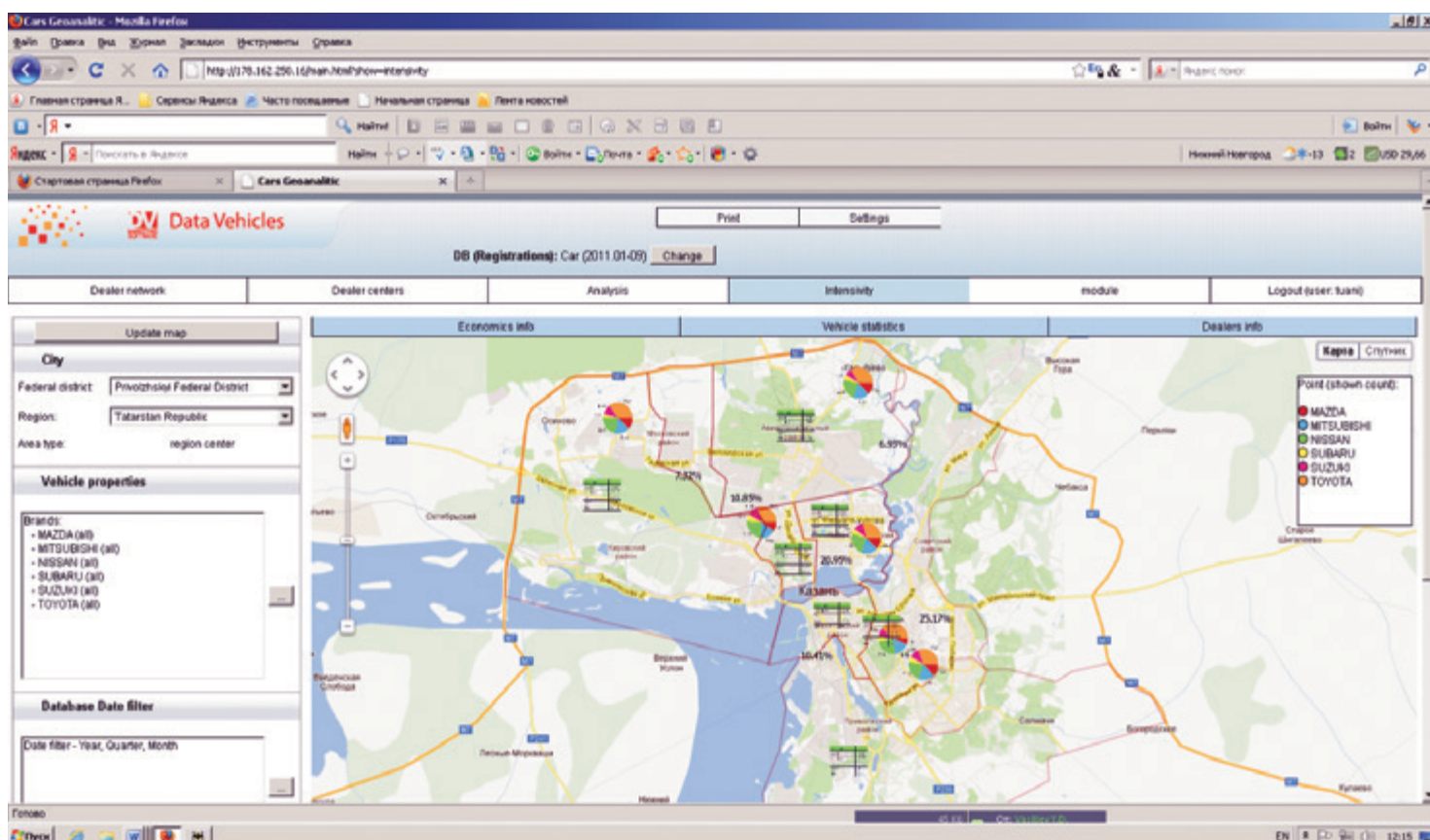
- оценить эффективность дилерской сети
- оценить конкурентную среду на конкретной территории
- оценить географическое расположение покупателей дилерского центра
- оценить миграцию автомобилей в стране
- выбрать оптимальное место размещения дилерского и сервисного центра

GeoAnalysis позволяет анализировать территорию на уровне

- Федеральный округ
- Регион
 - Районы региона
 - Районный центр
 - Региональный центр
- Город
 - Городской район регионального центра
 - Улица
 - Округ и район (для Москвы)

Интегрированные в GeoAnalysis базы данных

- Карты географические
- Региональный валовой продукт
- Уровень безработицы
- Уровень потребительского поведения
- Потребительская корзина
- Уровень развития малого и среднего бизнеса
- Уровень кредитования



GeoAnalysis

Оптимальное решение для регионального анализа в России

- Экономическая ситуация в регионах, основные показатели
- Уровень моторизации регионов
- История открытия дилерских центров в регионах
- Анализ дилерских групп и дилерских центров в регионах
- Расположение дилерских центров в регионах, районах города на карте
- Регистрации новых автомобилей в регионах на карте страны, региона, района города, района области
- Регистрации подержанных автомобилей в регионах на карте страны, региона, района города, района области

GeoAnalysis

Специальный программный сервис

- Web-доступ
- Автоматическое обновление данных
- Автоматическое обновление программы
- Возможность работы с несколькими базами одновременно
- Масштабируемость и разнообразие картографического анализа

Телефон: + 7 831 78 85 70 www.napinfo.ru
Факс: + 7 831 34 53 94 napi@abiz.ru

