

УДК 338.1

**«ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОСАЛО-
НОВ КУЗБАССА В РАМКАХ САНКЦИЙ НА ИМПОРТНЫЕ АВТО»**Тарасова М.Н.¹, студент группы КП-231, II курсНаучный руководитель: Карнадуд О.С.¹, к.т.н., доцент¹ Кемеровский государственный институт культуры, г. Кемерово

Автомобильный рынок России, как и многих других стран, переживает значительные изменения, обусловленные внутренними и внешними факторами. Санкции, введенные против России в ответ на различные политические и военные действия, привели к значительным изменениям в структуре поставок автомобилей, в том числе и в Кузбассе. Помимо санкций, ряд иностранных компаний самостоятельно приняли добровольное решение о самостоятельном уходе с российского рынка, что также оказало не менее значительное влияние как на экономику России, в целом, так и на отечественный автомобильный рынок, в частности. Так, российский автомобильный рынок, включая Кузбасс, столкнулся с серьезными проблемами, повлиявшими на спрос, предложение, цены и потребительские предпочтения, что в свою очередь, поставило под угрозу стабильность работы многих автосалонов. В условиях ограничений, автосалоны Кузбасса, как и их коллеги по всей стране, столкнулись с новыми вызовами и возможностями, требующими пересмотра стратегий и подходов к ведению бизнеса.

Геополитическая ситуация существенно повлияла на структуру дилерских автосалонов в России. До кризиса значительную долю рынка занимали европейские марки (27,9% в 2021 году), наравне с японскими и китайскими (около 21% каждая). Однако после введения санкций европейские дилеры потеряли практически все свои позиции, их доля упала до 4,2% в 2024 году. Японские марки также заметно сократили свое присутствие, их доля уменьшилась до 5,4%. Напротив, китайские производители значительно увеличили свою долю на рынке, достигнув 65,1%. Доля российских марок также выросла, но не настолько резко, как у китайцев, увеличившись с 13,2% до 18,4%. В то же время, корейские производители сократили свою представленность почти втрое, с 12,9% до 4,4%.

В результате произошла кардинальная перестройка структуры автомобильного рынка в России. Китайские производители активно заполнили освободившееся пространство (например, бренды Changan, Chery, Geely, Great Wall, Haval, Guangtong и др.), заняв лидирующие позиции, в то время как европейские, японские и корейские бренды заметно уступили свои доли. Только за 2023 год в стране появилось 19 новых марок из КНР (Jaecoo, Jetour, Kaiyi, BAIC, Livan, Tank, SMW, Hongqi и др.)

Российские автопроизводители также смогли воспользоваться ситуацией, например, количество точек Lada («АвтоВАЗ») с октября 2021-го по октябрь 2024 года увеличилось с 302 до 333).

Уход зарубежных автопроизводителей с российского рынка в 2022 - 2024 годах привел к проблемам с сервисным обслуживанием автомобилей. Некоторые автопроизводители отключили российские дилерские центры от заводского программного обеспечения (ПО). Сложности с логистикой, доступом к технической документации и ПО создали значительные препятствия для автосервисных компаний. Это привело к тому, что станции техобслуживания больше не могут просматривать пробеги автомобилей, историю обслуживания и выполнять многие другие процедуры. Например, нельзя сделать новый ключ для запуска машины или обновить прошивку. Чтобы решить проблему, дилерам приходится разрабатывать альтернативные способы гарантийного ремонта. В некоторых случаях отсутствие доступа к оригинальному программному обеспечению значительно увеличивает сроки ремонта.

В ответ на сложившуюся ситуацию, ряд компаний успешно адаптировались, создав собственные производственные мощности для ремонта и восстановления деталей АКПП [1], включая разработку и изготовление необходимых компонентов.

Были также найдены решения для обновления программного обеспечения АКПП, несмотря на блокировку доступа к официальным онлайн-сервисам. Это позволило расширить спектр услуг и привлечь клиентов, ранее обслуживавшихся у официальных дилеров, деятельность которых сейчас значительно ограничена из-за отсутствия доступа к оригинальным запчастям и официальной поддержке производителей. Бывшие официальные дилеры теперь вынуждены искать запчасти на вторичном рынке, что негативно влияет на качество обслуживания и сроки ремонта.

Санкции не изменили принципы автосервисного обслуживания, но резко увеличили стоимость запчастей (на 40-200%). Это вынудило некоторые мелкие автосервисы, специализирующиеся на ремонте автомобилей старше 7-10 лет, снижать стоимость своих услуг из-за ограниченного бюджета владельцев таких транспортных средств. Крупные сервисы, наоборот, повысили цены на свои услуги в соответствии с ростом общей инфляции. Некоторые автосалоны Кузбасса начали активно искать новые партнерства с производителями из стран, не поддерживающими санкции, таких как Китай, Индия и ряд других стран. Эти страны начали предлагать альтернативные модели, которые могут заменить ранее популярные западные автомобили.

Однако, несмотря на наличие новых предложений, качество и уровень сервиса часто оставляют желать лучшего, что также влияет на потребительские предпочтения. Наблюдается рост доли контрафактной продукции на рынке автозапчастей, что обусловлено экономическими факторами и выбором потребителей в пользу более дешевых, но некачественных аналогов. Это приводит к увеличению числа рекламаций и росту временных затрат на поиск поставщиков оригинальных запчастей, так как доля контрафакта выросла с 20% в 2021

году до 70% в настоящее время. Качество импортных запчастей из Китая характеризуется высокой степенью неопределенности. Высокая стоимость оригинальных запчастей остается актуальной проблемой, за исключением тех, что производятся в Китае для внутреннего рынка.

В целом по Сибири количество предложений по продаже автомобилей сократилось почти на 10%, но вместе с тем наблюдается и спрос. В частности, на 30% выросло число обращений на услугу по проверке отчетов на б/у авто.

Дефицит импортных автомобилей вынудил автосалоны Кузбасса пересмотреть свои бизнес-модели, активизируя поиск альтернативных каналов поставок, включая сотрудничество с российскими производителями. В результате, наблюдается рост спроса на отечественные автомобили, что отражает изменение потребительских предпочтений.

Анализ финансово-экономической деятельности автосалонов в период санкций показал, что многие компании столкнулись с сокращением объемов продаж и снижением доходов. Однако, несмотря на это, некоторые автосалоны смогли сохранить положительные финансовые показатели благодаря оптимизации затрат, увеличению доли сервисных услуг и активному продвижению на рынке. Важно отметить, что компании, которые внедрили современные методы управления и адаптировались к новым условиям, смогли не только выжить, но и укрепить свои позиции на рынке. Некоторые автосалоны начали предлагать альтернативные схемы финансирования, такие как лизинг или рассрочка, чтобы привлечь покупателей и стимулировать продажи, однако это не всегда компенсировало общие потери.

В заключение следует отметить, что автомобильный рынок Кузбасса, как и всей России, находится в состоянии трансформации, и его дальнейшее развитие будет зависеть от множества факторов, включая экономическую ситуацию в стране, изменения в потребительских предпочтениях и уровень конкуренции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Но несмотря на изменения в структуре рынка, введенные санкции и связанные с ними вызовы, автомобильный рынок Кузбасса, как и рынок России в целом, демонстрирует адаптационную способность и продолжает функционировать в прежнем режиме, приспосабливаясь к новым условиям, находя альтернативные каналы поставок и перестраивая свои бизнес-модели.

1. Кузбасс автомобильный [Электронный ресурс] // Кузбасс 85 : [сайт]. – 2021, 12 февр. – URL: <https://kuzbass85.ru/2021/02/12/kuzbass-avtomobilnyj/?ysclid=m8xc6kfb7b558812651> (дата обращения: 11.12.2024).

2. Эксперты рассказали, как санкции повлияли на российский рынок [Электронный ресурс] // auto.ru : [сайт]. – URL: https://auto.ru/mag/article/eksperty-rasskazali-sankcii-rossiyskiy-rynok/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F (дата обращения: 11.12.2024).