

**ГИД ПОКУПАТЕЛЯ АВТОМОБИЛЯ  
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АВТОРЫНОК**

**ОБЩИЕ ПРОДАЖИ  
НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ У  
ОФИЦИАЛЬНЫХ ИРКУТСКИХ  
ДИЛЕРОВ (С РЕГИОНАЛЬНЫМИ  
ОТДЕЛЕНИЯМИ)  
ЗА ЯНВАРЬ-ИЮНЬ 2011 ГОДА  
(ДАННЫЕ AUTOMARKET.SU И  
АССОЦИАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО  
БИЗНЕСА)**

Lada	1605
Toyota	850
Nissan	580
Hyundai	506
Ford	478
Mitsubishi	412
Peugeot	363
Renault	352
Skoda	229
GM-АвтоВАЗ	201
Иж-Авто	197
Volkswagen	183
Honda	176
Fiat	161
GAZ	130
Kia	122
Uz-Daewoo	121
Audi	120
Mercedes	105
Chevrolet	96
Citroen	93
BMW	90
Ssang Yong	82
Cadillac	29
Chery	8



# НАПРОЛОМ

Начало 10-х годов нынешнего века рынок новых автомобилей встретил с благоприятными показателями. После спада российские дилеры пошли в заметный рост еще в «разгонном» 2010-м, а за первые шесть месяцев 2011-го объемы продаж еще выросли в полтора раза на фоне того же отрезка в прошлом году. Притом за это время цены на машины подросли, но многие автокомпании успели пополнить и обновить свои ударные группировки с упором на ведущих игроков рынка, коими сегодня выступают легковые модели среднего ценового диапазона и автомобили класса SUV/SAV. Поэтому есть все основания рассчитывать на схожую динамику роста в остатке текущего года и в следующем.

Цены на автомобили в дилерских центрах

Иркутский рынок в целом повторяет общероссийские тенденции, но как обычно со своей спецификой. Так, если по результатам продаж среди иностранных брендов **Toyota** у нас по-прежнему на первом месте «с запасом», то по России в целом не входит и в тройку. Есть и другие особенности в развитии регионального спроса-предложения, которые мало кто мог предвидеть. Например, марка **Nissan** показала резкий прогресс и вырва-

лась на второе место, потеснив, казалось бы, незыблемый **Ford**. Однако на третье место теперь еще серьезно претендуют **Hyundai**, **Mitsubishi** и **Peugeot**, которым в первом полугодии удалось обойти **Renault**. Интрига за призовые места будет сохраняться до конца года!

Очевидно, среди компаний сейчас разгорается серьезная битва на уровне маркетинга, логистики, сервиса, рекламы и прочих современных «двигателей торговли». И все же ничто не заменит само содержание бренда, его модельный ряд. Скажем, не будь у **Ford** его хита всех времен **Focus**, который остается самой популярной иномаркой в С-сегменте, то позиции бренда на рынке были бы весьма

скромные — **Focus** обеспечивает более 2/3 объема реализации. Разумеется, выход в этом году модели нового поколения является основой дальнейшего успеха, и никакое появление нового **Explorer** с

этим сравниться не сможет. Или взять **Mitsubishi**, у которого **Lancer X** как раз в тени своих одноклассников, зато у марки мощный «внедорожный» кулак из пяти моделей, благодаря которому сегодня



Автомобили С-сегмента продолжают оставаться одними из самых популярных иномарок, а в текущем году стали свободно предлагаться даже остро-дефицитные модели



**В сегменте недорогих иномарок по-прежнему удается лидировать только марке Renault. Например, Fiat так и не смог здесь составить достойную конкуренцию**

и делается прорыв на высокие позиции. При этом показатели растут и за счет нового компакт-кроссовера ASX, и за счет классического джипа Pajero Sport.

Что касается иркутского феномена Nissan, то здесь налицо комплексный подход: открытие нового крупного автоцентра, хороший наличный выбор автомобилей, в том числе благодаря размещению производства в РФ, и регулярно обновляе-

мый модельный ряд с широкой «зоной покрытия» — от разных легковушек до премиум-кроссоверов. Новинки здесь интересные и востребованные, хотя в погоне за рейтингом уже наблюдаются несвойственные марке трансформации. Так, с перевоплощением Patrol в большой люкспаркетник семья лишилась легенды и настоящего внедорожника, имея в качестве утилитарного джипа лишь безликий пикап NP300. И наоборот,

**ГИД ПОКУПАТЕЛЯ АВТОМОБИЛЯ  
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АВТОРЫНОК**

в следующем году должна выйти новая модель малобюджетного класса, но не повредит ли она имиджу Nissan, который воспринимался все же как знающий себе цену японский бренд? Не перестанут ли покупать дорогие модели этой марки? Что ж, маркетологам видней, оставим этот вопрос на будущее.

К слову, модельные ряды пересматриваются у многих автокомпаний, меняется их «лицо» и рыночное позиционирование, хотя все ретушируется двумя красками: это или малобюджетная модель, или непременно SUV. Так, Subaru вывела из продаж обычную Impreza, представив на ее шасси компакт-кроссовер Impreza XV, который по цене стал фактически в один ряд с Forester. Renault наоборот, готовит старт недорогому кроссоверу Duster, который должен «взорвать» этот сегмент и сделать его

по-настоящему демократичным. Mazda представила более доступную версию кроссовера CX-7, с передним приводом и обычным 2,5-литровым двигателем, а наготове уже свой новейший компакт-кроссовер CX-5, и определенный успех ему тоже гарантирован. А вот Hyundai удачно «засветил» новую модель Solaris, которая несмотря на замечания по поводу слабой подвески, все же успела сделать серьезную заявку в списке недорогих моделей C-сегмента. А следом подготовлена новая Elantra, позиционируемая уже как старшая модель в данном секторе — у компании все основания и дальше бороться за призовые места. И особенно с учетом того, что сейчас в Иркутске строится новый дилерский центр Hyundai, который обещает затмить не только ныне действующий, но и многие другие.

**АНТИФРИЗ**  
**SINTEC**

*Проверено,  
заливай!*

**ДИСА ПЛЮС**  
ОПТ И КРУПНЫЙ ОПТ

тел.: (3952) 20-90-34, 347-869, 347-438  
www.disaplus.ru  
e-mail: disaplus@list.ru

Реклама ООО «Диса Плюс»

**N1**

**нужен ШИНОМОНТАЖ? ☎ 77777-1**

ООО «ТК Байкал-Шина»

**ФИЛЬТРЫ**  
Если вы найдете товар дешевле, мы компенсируем разницу! Сто во всех районах Иркутска и Ангарска. Усолье.  
www.filters.com.ru, фильтр-компания.рф  
(3955) 637-000



## ГИД ПОКУПАТЕЛЯ АВТОМОБИЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫЙ АВТОРЫНОК



Chery — интерес к этой китайской марке еще теплится, но вскоре все решат две новинки — седан Vovus и кроссовер Indis. Если они «пойдут», то дилер выживет

Вообще, в данное время на волне подъема рынка новых автомобилей в Иркутске происходят заметные изменения дилерской инфраструктуры, выраженные в расширении брендовых представительств и открытии новых современных автоцентров. Отмалчивавшаяся долгое время Kia в один год заявила сразу двумя дилерами: один открылся весной, другой открывается осенью, причем все совпало с появлением новых привлекательных моделей, включая новое поколение Kia Rio, обещающее стать очередной поп-звездой рынка. Осенью наконец-то открылся новый автоцентр Volkswagen, о котором давно мечтали покупатели и сами сотрудники фирмы, до того вынужденные ютиться во временных помещениях. И также это событие совпало с завершением модернизации всего модельного ряда VW и с его полным приведением к единому корпоративному стандарту по стилистике.

**Характерная и в чем-то закономерная черта времени — это укрепление автохолдингов, каждый из которых объединяет несколько брендов.** Таковых сейчас можно насчитать, по меньшей мере, семь, хотя львиную долю иркутского рынка новых иномарок контролируют только три: «Россо», «Агат-Авто» и «Автоколонна № 1». По логике вещей, крупные компании если не поглощают, то здо-

рово мешают жить фирмам помельче. Кажется, что новых независимых дилеров уже не появится, но это не так.

Во всяком случае, нашлись ниши в малобюджетном секторе, где еще можно «зацепиться». Так, еще в конце 2010 года открылось представительство UzDaewoo, и время показало, что не зря — продажи неплохие, а летом текущего года скромно, но тоже с прицелом на спрос открылся дилер ZAZ Chance (бывший Chevrolet Lanos). Но есть и другие факты «дележничества» рынка, когда от одного холдинга «отпочковывается» какой-то бренд и «прописывается» под крышей другого. Когда-то это случилось с

дилером Ford, в прошлом году с Mercedes, а в этом году то же самое произошло с маркой Citroen. И в целом на сегодня в Иркутске уже не осталось пустующих брендовых ниш, за исключением некоторых экзотических и маловостребованных.

И что, да здравствует всепобеждающий официальный рынок? Совсем нет. У «легальных» дилеров остаются уязвимые места. Одно из таких — это недостаток самих автомобилей. По разным причинам. Например, базовые версии массовых моделей не интересно продавать ни самим автопроизводителям, ни их дилерам — «навар» мизерный. Для «затравки» борьбы на рынке их громко повсюду заявляют, но в реальности производят «для галочки», в минимальных количествах (вряд ли более 5% от общего количества), отчего и очереди на такие версии самые большие. При этом маркетинг работает изощренно: базовые версии если и дорожают, то незначительно, сохраняя лицо марки невинным, в то время как популярные модификации и пакеты опций «отвязываются».

Поэтому ничего удивительного, что другим логическим явлением времени

стало возвращение альтернативных предприятий по типу автофирм 90-х с выставочными площадками под открытым небом. То есть образование «серых дилеров», торгующих не в таких цивилизованных условиях, как официалы, зато с демократичным ассортиментом, в том числе включающим новые модели, не поставляемые в РФ официально. Например, в Иркутске уже есть фирмы, специализирующиеся на продаже новых леворульных внедорожников Land Cruiser 70, выпускаемых в Японии небольшими тиражами для некоторых стран юга-востока.

Более того, есть довольно крупные фирмы, специализирующиеся на продаже новых и б/у автомобилей из Кореи, тех же марок Ssang Yong, Hyundai и Kia. И свою долю они тоже имеют, причем в разных сегментах. Например, грузопассажирские модели Kia Vongo, в том числе с очень востребованным у нас полным приводом, через официалов не поставляются, а благодаря «серым дилерам» они стали в ряд весьма популярных коммерческих автомобилей. Кроме того, открываются независимые площадки по продаже дорогих автомобилей престижных марок.



Этот год не слишком богат на новости в классе премиум-кроссоверов, может поэтому выход «компактного» Cadillac SRX немного оживил скромное положение этого бренда

**ГИД ПОКУПАТЕЛЯ АВТОМОБИЛЯ  
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АВТОРЫНОК**

Получается, что потребности рынка сегодня гораздо выше и многообразнее, нежели это может обеспечить официальный дилерский рынок. И та вдохновляющая цифра итоговых продаж новых автомобилей в Иркутске, выходит, не отражает всей действительности спроса-предложения. Конечно, альтернативные продажи не составляют сколь-нибудь весомую долю на фоне официалов, тем не менее, по-своему это тоже сила.

Умногих сейчас вызывает удивление, что и в нашем регионе лидером продаж среди новых авто остается отечественный автопром, а конкретно АвтоВАЗ. Показатели действительно передовые, но с оговоркой, что речь о продажах с учетом филиалов на северных территориях области, где спрос на ВАЗы

ТОП-ПЯТЕРКА САМЫХ ПОКУПАЕМЫХ МОДЕЛЕЙ ЗА ПЕРВУЮ ПОЛОВИНУ 2011 ГОДА	
Ford Focus	396
Renault Logan/Sandero	278
Hyundai Solaris	226
Chevrolet Niva	201
Toyota RAV-4	170

по-прежнему высок и вполне оправдан с учетом их условий эксплуатации. Кроме того, свою лепту внесла программа по утилизации, с завершением которой в объемах реализации ВАЗов ожидается спад. И уже вряд ли появление новой модели Lada Granta в конце этого года сможет восстановить баланс.

Василий ЛАРИН



Отечественный автопром, как всегда, скуп на обновления, в текущем году немного порадовал ГАЗ, да и то лишь в коммерческом секторе, выведя на рынок «Газели» с дизелем Cummins



Официальные дилеры при всем не способны удовлетворить многообразный спрос, поэтому начинают оживать и «серые дилеры», благодаря которым, например, в Иркутске можно приобрести новый леворульный Land Cruiser 70



**ИРКУТСКНЕФТЕПРОДУКТ**

## ТЕРРИТОРИЯ СЕРВИСА И КАЧЕСТВА

- 38 АЗК
- 43 АЗС
- 9 нефтебаз



Крупнейшая розничная сеть АЗК и АЗС на территории Иркутской области.

Контроль качества нефтепродуктов на всех технологических этапах.

Реализация фасованных автомобильных масел "Роснефть" на АЗК Иркутской области. Эксплуатационные характеристики соответствуют отечественным и мировым стандартам. Удобные канистры по 1 и 4 литра.

Качественное топливо, фасованные автомобильные масла, дополнительный бесплатный сервис

**Тел.: (3952) 288-098, 288-091, 288-085**

Реклама. ЗАО "Иркутскнефтепродукт"

**Филтерс**  
 Техническое обслуживание автомобилей  
 Сто во всех районах Иркутска и Ангарска. Усолье.  
[www.filters.com.ru](http://www.filters.com.ru), [фильтр-компания.рф](http://фильтр-компания.рф)  
 (3952) 234-000

**нужен АККУМУЛЯТОР?** ☎ **77777-1**  
 ООО «ТК Байкал-Шина»