



## АНАЛИЗ И ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА РФ



*Доклад на X Международной конференции  
по автомобильному маркетингу*

*Август 2011*

# СОДЕРЖАНИЕ



- Текущие рыночные тенденции
- Прогноз развития рынка
- Оценка эффективности взаимодействия с дилерами
- Оценка перспектив «Ё-мобиля»



# **ОБЗОР РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РФ**

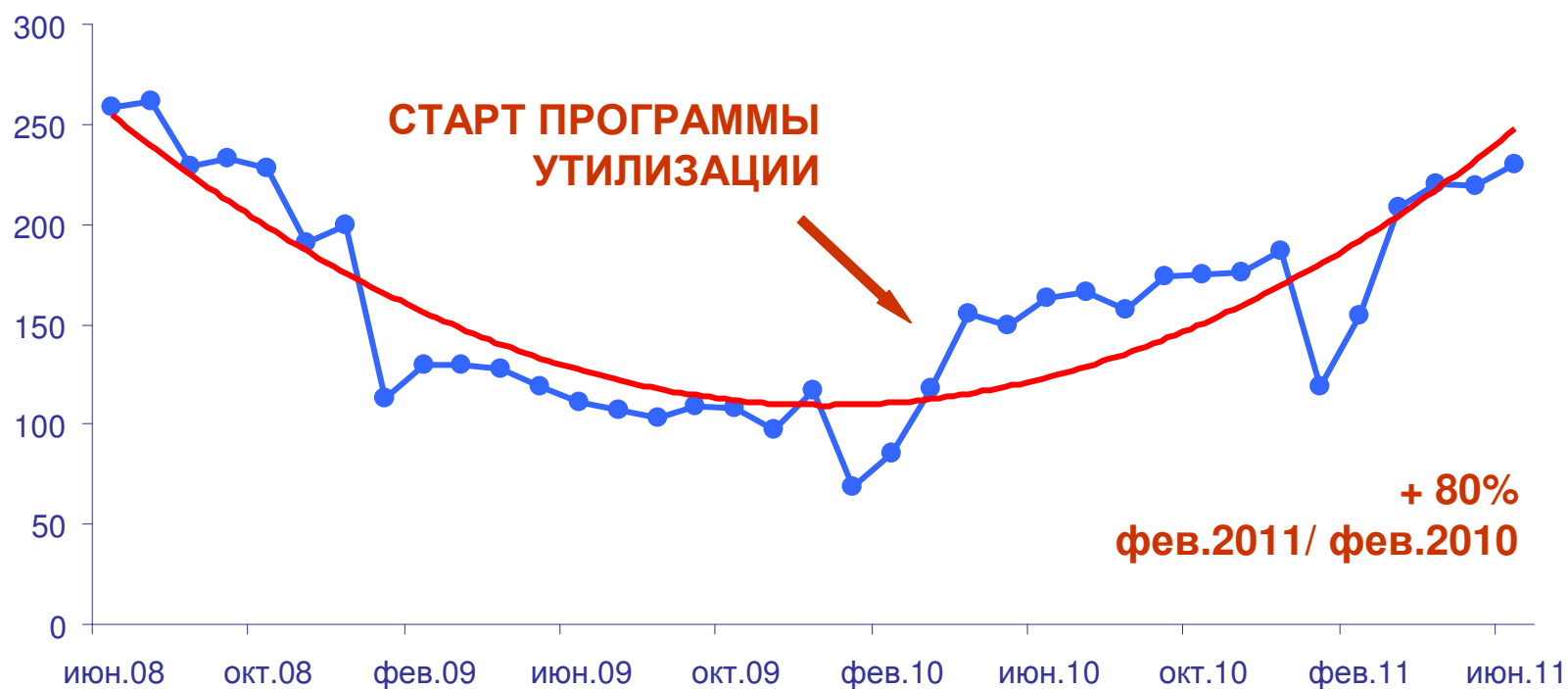
# ТЕКУЩИЕ РЫНОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

## ТЕНДЕНЦИЯ ПРОДАЖ



- Старт программы утилизации старых автомобилей в марте 2010г. дал толчок к росту продаж и восстановлению рынка, благодаря которой, автомобильный рынок вышел на траекторию **самостоятельного роста** за счёт общего оздоровления экономики, роста среднедушевых доходов, восстановления рынка автокредитов.

*Динамика продаж легковых автомобилей в РФ в 2008-2011 гг., тыс.шт.*



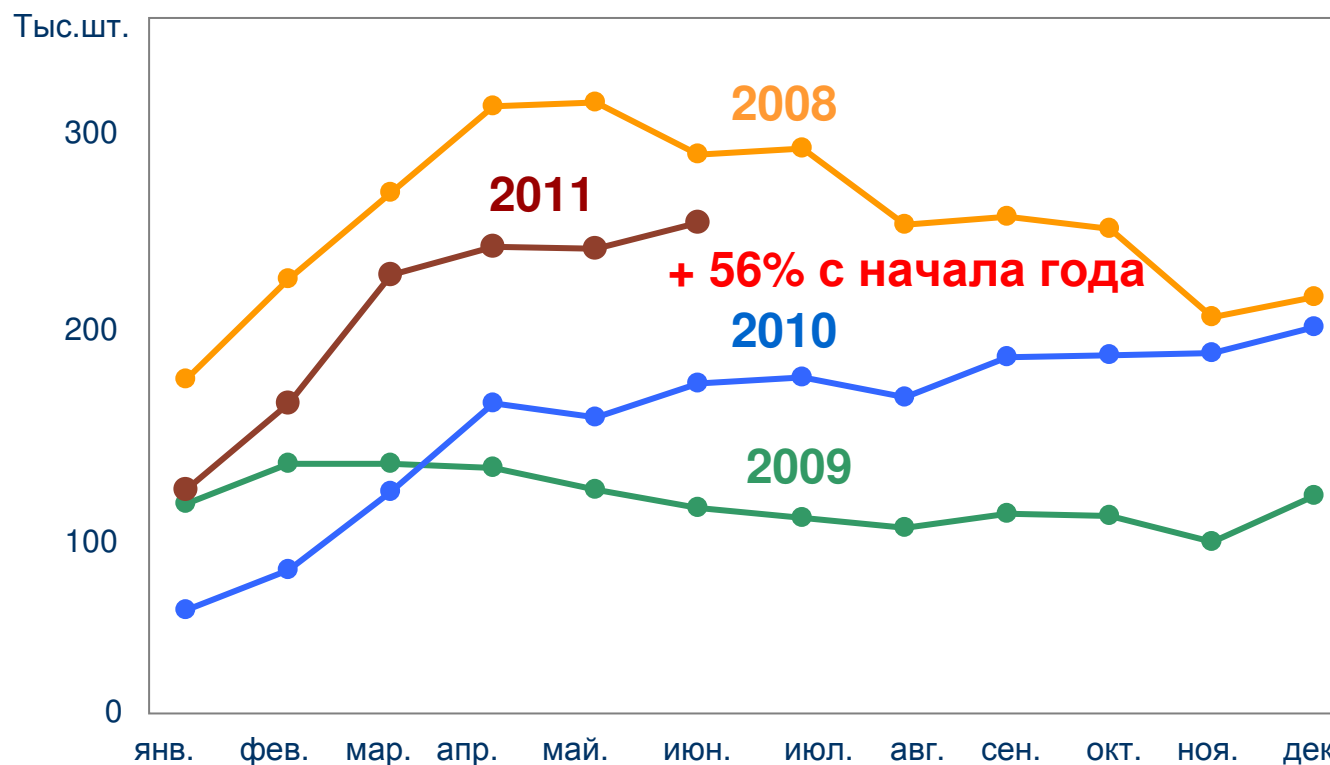
# ТЕКУЩИЕ РЫНОЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА ПРОДАЖ



- Продление программы утилизации старых автомобилей на 2011 год стимулировало рост продаж новых автомобилей за пол года в среднем на 10 % в месяц.
- Общий объем продаж за первую половину 2011 г. приближается к докризисному уровню.

Сравнительная динамика продаж легковых автомобилей в РФ за 2008-2011 гг., тыс.шт.



## ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ VS ИНОМАРКИ



- В 2011 году продажи легковых автомобилей с января по июнь превысили предкризисный уровень продаж 2007 года за аналогичный период достигнув **1 154 тыс. авто.**
- Высокие темпы роста продаж **+ 56% за 6 мес.** обусловлены восстановлением экономики, **рынка автокредитования** достигшего уровня **40%** авто купленных в кредит, а так же продлением действия программы утилизации на 2011 год.
- После окончания действия программы утилизации темпы роста рынка понизятся.
- Доля и прирост иностранных марок выше, чем у отечественных. Благодаря перенесению производств иностранных марок в Россию и их удешевлению, они пользуются всё большей популярностью. Количество иномарок произведённых в России в первой половине 2011г. почти на 50% выше чем в 2010г за аналогичный период.

СЕГМЕНТ	Янв-июн 2010	Янв-июн 2011	% 6 мес.	Июнь 2010	Июнь 2011	% июнь
Новые а/м российских марок	258	335	+ 30%	59	64	+ 9%
Новые а/м иностранных марок	482	819	+ 70%	105	166	+ 59%
<b>ВСЕГО</b>	<b>740</b>	<b>1 154</b>	<b>+ 56%</b>	<b>164</b>	<b>230</b>	<b>+41%</b>

## ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2011 ГОДА



- Среди марок, участвующих в программе утилизации, наиболее динамичный рост показали модели, на которые действовал наибольший дисконт: LADA 2105/2107 (высокая стоимость сертификата по сравнению с ценой автомобиля) и LADA Kalina (дополнительные скидки от дилеров).
- Рост российского авторынка в **июле** резко замедлился и составил всего **27%**, посткризисный эффект отложенного спроса исчерпан. Кроме того, рост затормозили проблемы японских концернов — продажи **Toyota**, которые еще в марте росли на **168%**, в июле упали на **11%**.
- Традиционно больше всего автомобилей (**50,5 тыс.**) в июле удалось продать **АвтоВАЗу**, но при этом впервые после кризиса **продажи Lada упали на 3%** из-за завершения государственной программы утилизации.
- Помимо этого, для АвтоВАЗ актуальны следующие трудности:
  - дефицит автомобилей Kalina из-за подготовки к производству Lada Granta,
  - мощности по выпуску Lada 4x4 исчерпали потенциал роста,
  - по Priora наблюдается нехватка самых ходовых комплектаций,
  - выпуск "классики" снижен в связи с переводом производства на «ИжАвто».



## **ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ АВТОРЫНКА РФ**



# ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ

## ПОДХОД К АНАЛИЗУ



Для прогнозирования были построены две математические модели, описывающие два разных этапа развития рынка:

### КРАТКОСРОЧНАЯ МОДЕЛЬ (2011-2013 гг.).

Оценивает влияние сезонных факторов и мер государственного регулирования отрасли на первом этапе восстановления рынка.

### ДОЛГОСРОЧНАЯ МОДЕЛЬ (2014-2020 гг.)

Оценивает влияние макроэкономических факторов на темпы роста рынка в период его восстановления и развития.

# ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ ОБЩИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ



## ТЕМПЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

Состояние экономики определяет общие условия выхода авторынка из рецессии: экономическое положение потребителей и производителей.

- Восстановление мировой экономики, умеренный рост цен на нефть в 2010г. способствовали **восстановлению российской экономики**. В 2010г. зафиксирован рост ВВП на 4%.
- Темпы роста российского ВВП в 2011-2013гг. могут составить от 3% до 4,5%.

Валовой внутренний продукт РФ,  
трлн.руб.в ценах 2010г.

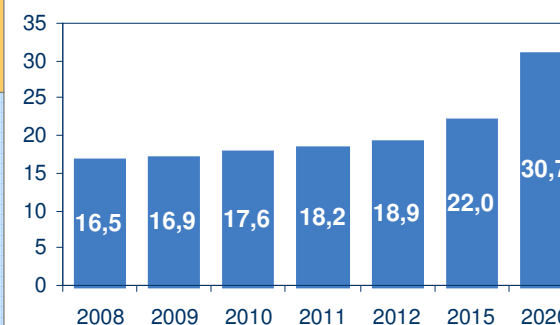


## УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Размер среднедушевых доходов коррелирует с уровнем обеспеченности автомобилями. Он определяют потенциал спроса на автомобили.

- Восстановление рынка труда, а также увеличение социальных расходов государства поддержали рост среднедушевых доходов в 2010г. на уровне 4%.
- В зависимости от состояния экономики рост доходов в 2011-2013гг. может составить 3-4,5%. В дальнейшем темпы роста доходов возможны в диапазоне от 4 до 7% в год.

Среднедушевые доходы населения,  
тыс.руб. в месяц в ценах 2009г.

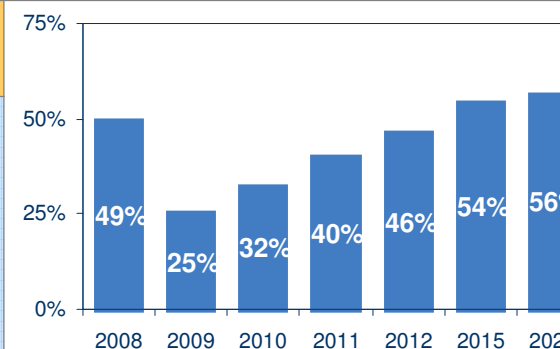


## АВТОМОБИЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Состояние рынка автокредитов определяет скорость восстановления и роста авторынка.

- Ставки по кредитам в среднем составляют 15% (в 2009г. 17-25%). В результате доля продаж в кредит в 2010г. составила 36%.
- Росту покупок в кредит активно способствуют собственные кредитные программы от автопроизводителей.
- Объемы автокредитования в 2011 году могут составить от 36 до 44% сделок. К 2020г. объем автокредитов может достигнуть 50-62%.

Доля автомобильных кредитов в продажах, %



# ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

## КРАТКОСРОЧНАЯ ПЕРСПЕКТИВА (2011-2013)



В 2011-2013 на автомобильный рынок наиболее сильно будут оказывать влияние факторы прекращения государственной программы утилизации старых автомобилей и производственные проблемы Японии.

### ПРЕКРАЩЕНИЕ ПРОГРАММЫ УТИЛИЗАЦИИ СТАРЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

- Прекращение программы утилизации снизит темпы роста российского рынка легковых автомобилей, особенно для отечественных марок.

### ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЯПОНИИ

- Землетрясение нанесло существенный урон японским производителям автомобилей и автокомпонентов. Из-за перебоев с поставками производители вынуждены ограничивать производство некоторых моделей и переключаться на других поставщиков автокомпонентов.
- В 2011-2013гг. будет происходить снижение доли рынка японских марок автомобилей. Доля японских марок в продажах сократилась с 20% в феврале до 13% в июне 2011 года.

# КРАТКОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ СЦЕНАРИИ



- **Инерционный** сценарий характеризуется умеренными темпами роста экономики. Рост **среднедушевых доходов +12% к 2013 году**. Восстановление на рынке банковского кредитования, объемов кредитования до уровня 2008г. После свертывания программы во 2-ой половине 2011г. ожидается небольшая коррекция рынка. К **2013 году** рынок выйдет на объемы продаж **2,9 млн.шт.**
- **Оптимистический** сценарий предполагает сценарий быстрого выхода экономики из состояния рецессии, высокие темпы роста **доходов +13,5% к 2013 году**. Оперативное восстановление объемов автокредитования, развитие собственных кредитных программ со стороны автопроизводителей и автодиллеров поддержат рост продаж в кредит до **56% к 2013 году**. После окончания действия программы утилизации во 2-ой половине 2011г. рост продаж продолжится. К **2013 году** рынок выйдет на объемы продаж **3,3 млн.шт.**
- **Пессимистический** сценарий отражает ситуацию затяжного выхода из рецессии. Низкие темпы роста доходов и недостаточная активность банковской сферы ограничивает спрос на новые автомобили. Продления программы утилизации в 2012 г. не произойдет. К **2013 году** объемы продаж составят **2,55 млн.шт.**

Сценарии	Рост реальных доходов к 2013г.,%*	Объем автокредитования в 2013г., % продаж	Объём продаж в 2013г., млн.шт.
Оптимистический	+13,5%	56%	3,3
Инерционный	+12%	49%	2,9
Пессимистический	+10%	43%	2,55

Источник: анализ ООО «МИП»

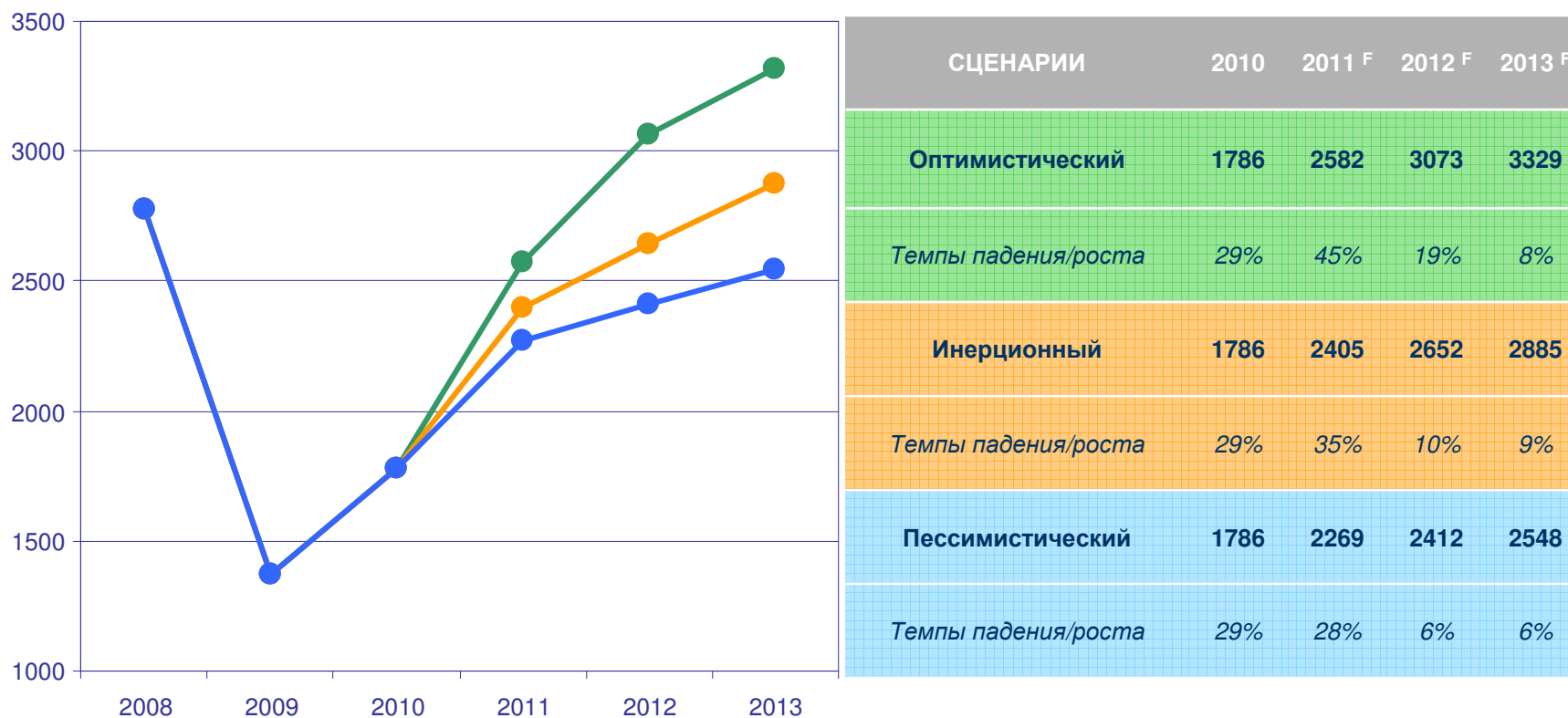
\* рассчитано на базе сценарных условий прогноза социально-экономического развития РФ, МЭР

# КРАТКОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ СЦЕНАРИИ



- В случае реализации **инерционного** сценария в **2011 г.** рынок вырастет на **35%** и составит **2,4 млн. шт.** Продажи выйдут на докризисный уровень к **2013 году.**
- При низкой потребительской активности и отсутствию поддержки со стороны государства рынок автомобилей не восстановится к 2013 г. (сценарий пессимистический).

Объем продаж легковых автомобилей в РФ в 2008-2013 гг., тыс. шт.

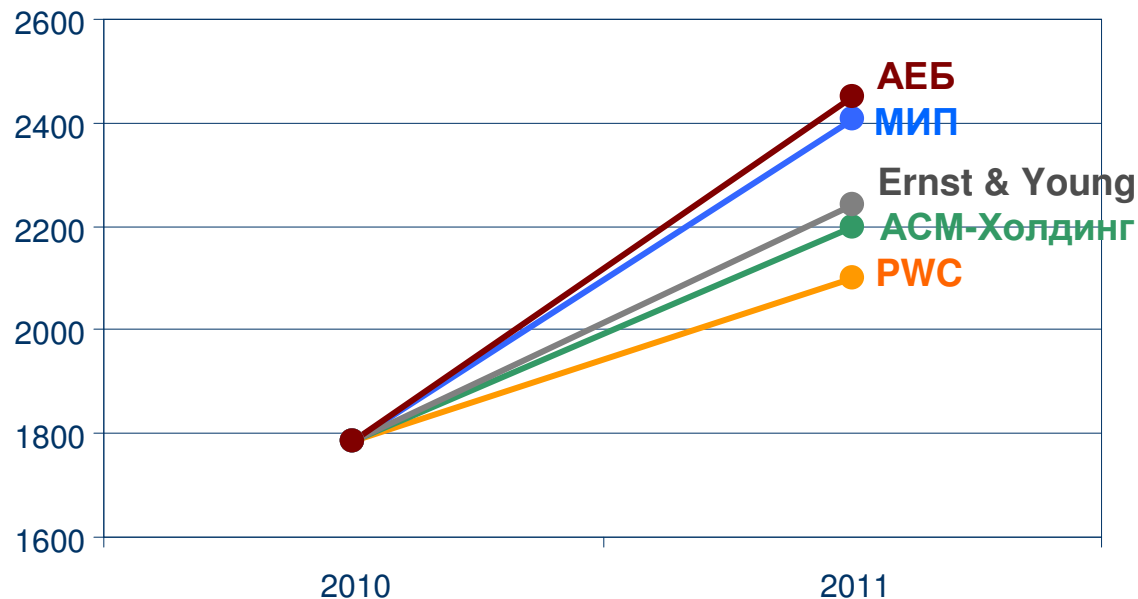


# КРАТКОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ СОПОСТАВЛЕНИЕ ПРОГНОЗОВ НА 2011 ГОД



- С учетом реализации программы утилизации, улучшения экономической ситуации и рынка автокредитов, продажи новых автомобилей в **2011г.** оцениваются компанией **МИП** в **2,4 млн.шт.**
- АЕБ** скорректировала свой прогноз по итогам продаж за 7 месяцев 2011 года до **2,45 млн.шт.**. Ранее комитет увеличивал прогноз до 2,35 млн.шт. против 2,24 млн.шт. прогнозируемых ранее. Компании **PWC** и **АСМ-Холдинг** так же рассматривают высокую вероятность реализации **оптимистического сценария – 2,5 млн.** автомобилей.

Краткосрочный прогноз продаж, тыс. шт.:



Источник: PricewaterhouseCoopers, АСМ-Холдинг, Ernst & Young, Ассоциация Европейского Бизнеса (базовые сценарии); МИП (инерционный сценарий)

\*при расчете уровня автомобилизации исключены неэксплуатируемые автомобили

# ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ ДОЛГОСРОЧНАЯ ПЕРСПЕКТИВА (2014-2020)



В долгосрочной перспективе продажи будут зависеть от того, в какой степени автопроизводители реализуют свои стратегические планы, а так же от устойчивости общемировой экономики.

## ВНУТРЕННЕЕ ПРОИЗВОДСТВО

- Рост внутреннего производства иностранных марок создает условия для относительного снижения цены автомобилей.
- Поддержку производителям оказывают заградительные пошлины и налоговые преференции со стороны государства. Ужесточение в конце 2010г. Правительством правил промышленной сборки заставит иностранных автопроизводителей нарастить выпуск (минимальный объем - от 300 тыс. автомобилей), увеличить объем инвестиций, консолидировать бизнес с другими игроками.

## ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ

- Заградительные пошлины на импортируемые автомобили обеспечивают производителям на территории России ценовое преимущество и ограничивают спрос на импортные автомобили. С целью поддержания внутреннего производства Минпромторг в ближайшее время не планирует отменять пошлины.
- Однако, в случае вступления России в ВТО, пошлины будут снижены с текущих 30% до 15%.

## КРИЗИС

- Возможна вторая волна экономического кризиса. Эксперты прогнозируют наибольшую вероятность наступления экономического кризиса в период с 2014 по 2017гг. Его влияние на рынок автомобилей заложено в кризисном варианте сценария.



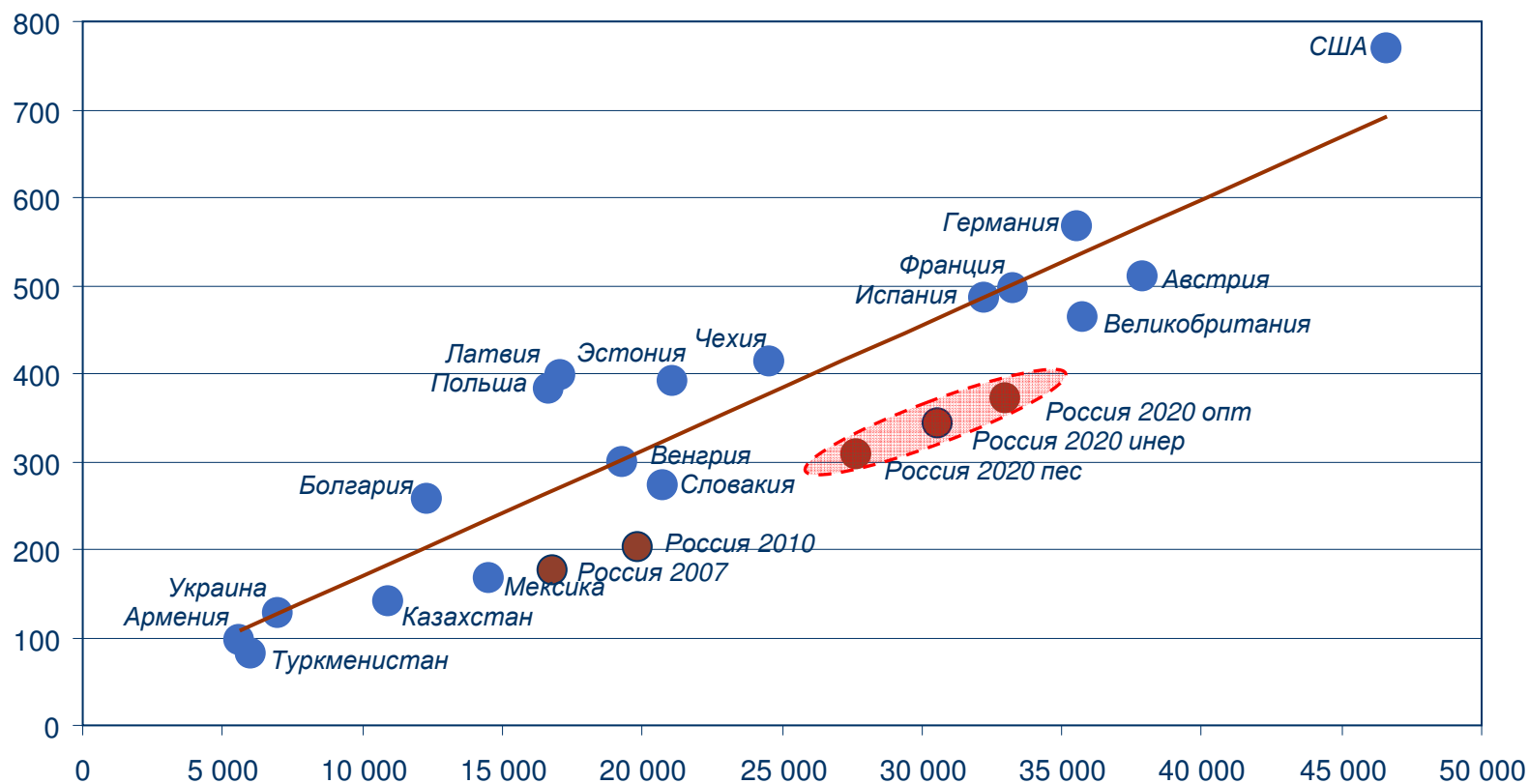
# ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

## АВТОМОБИЛИЗАЦИЯ СТРАН



- Реализация **инерционного** сценария позволит России выйти на уровень автомобилизации около **340\*** автомобилей на 1000 человек (уровень Венгрии, Польши, Эстонии) к **2020г.**
- Низкий уровень обеспеченности населения России автомобилями обеспечивает высокий потенциал продаж автомобилей в долгосрочной перспективе – **4,2 млн.шт. к 2020г.**

*Эволюционная модель зависимости уровня обеспеченности легковыми автомобилями от ВВП по ППС на душу населения (\$) по странам\*\*, легк.авто на 1000 чел.*



Источник: Росстат, МЭР, Мировой Банк, анализ ООО «МИП»

\*при расчете уровня автомобилизации для России исключены неэксплуатируемые автомобили

\*\* уровень автомобилизации и ВВП ППС на душу населения (\$) - данные Мирового Банка за 2007г.



# ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ СЦЕНАРИИ



- **Оптимистический** сценарий отражает быстрое восстановление экономики при позитивной экономической ситуации на мировых рынках. Благодаря быстрому развитию программ кредитования в условиях роста **доходов** населения средними темпами **7-9%** в год, рост **автомобильного рынка в 2014-2020 гг.** составит в среднем **5-6%** в год.
- **Инерционный** сценарий предполагает восстановление экономики стабильными темпами, сопровождаемое ростом реальных **доходов** населения темпами **5-7%** в год и постепенным восстановлением программ кредитования. Рост **автомобильного рынка в 2014-2020 гг.** в этом случае составит в среднем **4-5%** в год.
- **Пессимистический** сценарий предполагает медленный выход из рецессии, сопровождаемый небольшим ростом реальных доходов населения **3-5%** в год и медленным восстановлением программ кредитования. Рост автомобильного рынка **в 2014-2020 гг.** в этом случае составит в среднем **3-4%** в год.
- **Кризисный вариант** прогноза описывает наступление экономического кризиса **после 2014 г.** и процесс посткризисного восстановления по аналогии с текущим процессом.

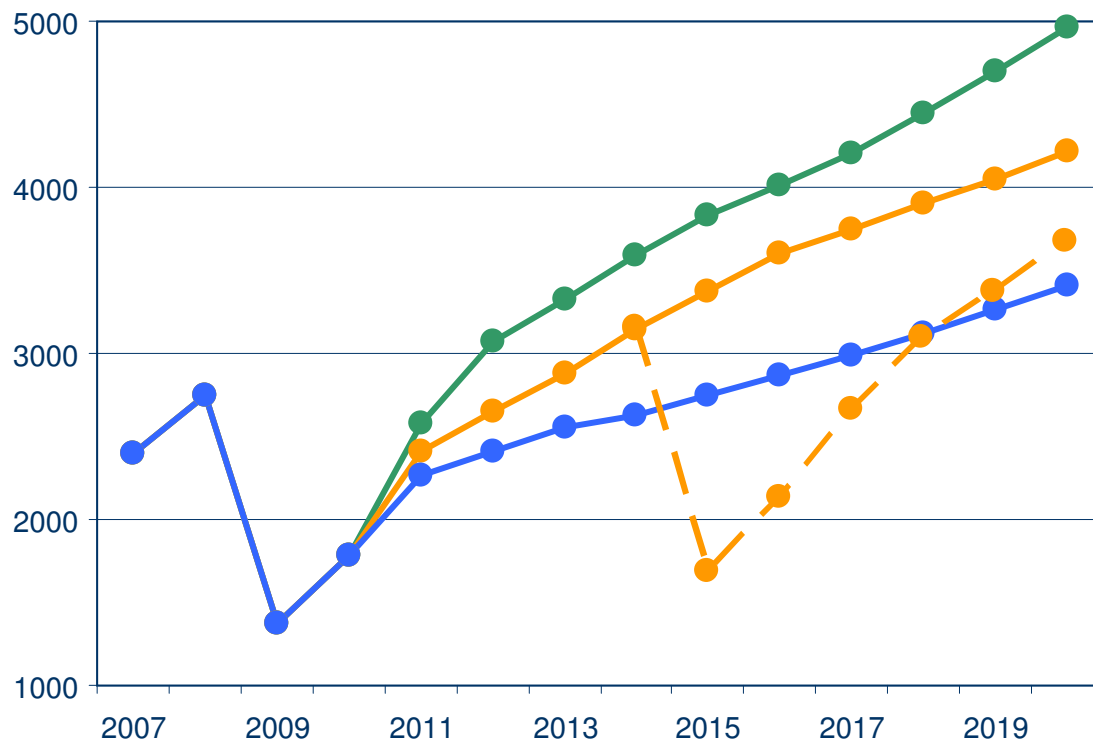
Сценарии	Средние темпы роста реальных доходов, % в год	Объем автокредитования в 2020г., % продаж
Оптимистический	8%	62%
Инерционный	6%	56%
Пессимистический	4%	50%

# ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ СЦЕНАРИИ



- Рынок легковых автомобилей в РФ увеличится в **2,4 раза** к **2020г.** Емкость рынка в **2020 г.** составит **4,2 млн.** автомобилей.
- В случае реализации **кризисного** сценария российский рынок автомобилей ждёт провал продаж в после 2014г. с последующим восстановлением. В этом случае ёмкость рынка к **2020г.** составит **3,7 млн.** автомобилей, т.е кризис сократит годовые продажи на **0,5 млн.**.

Прогноз объема продаж легковых автомобилей в РФ 2007-2020 гг., тыс. шт.



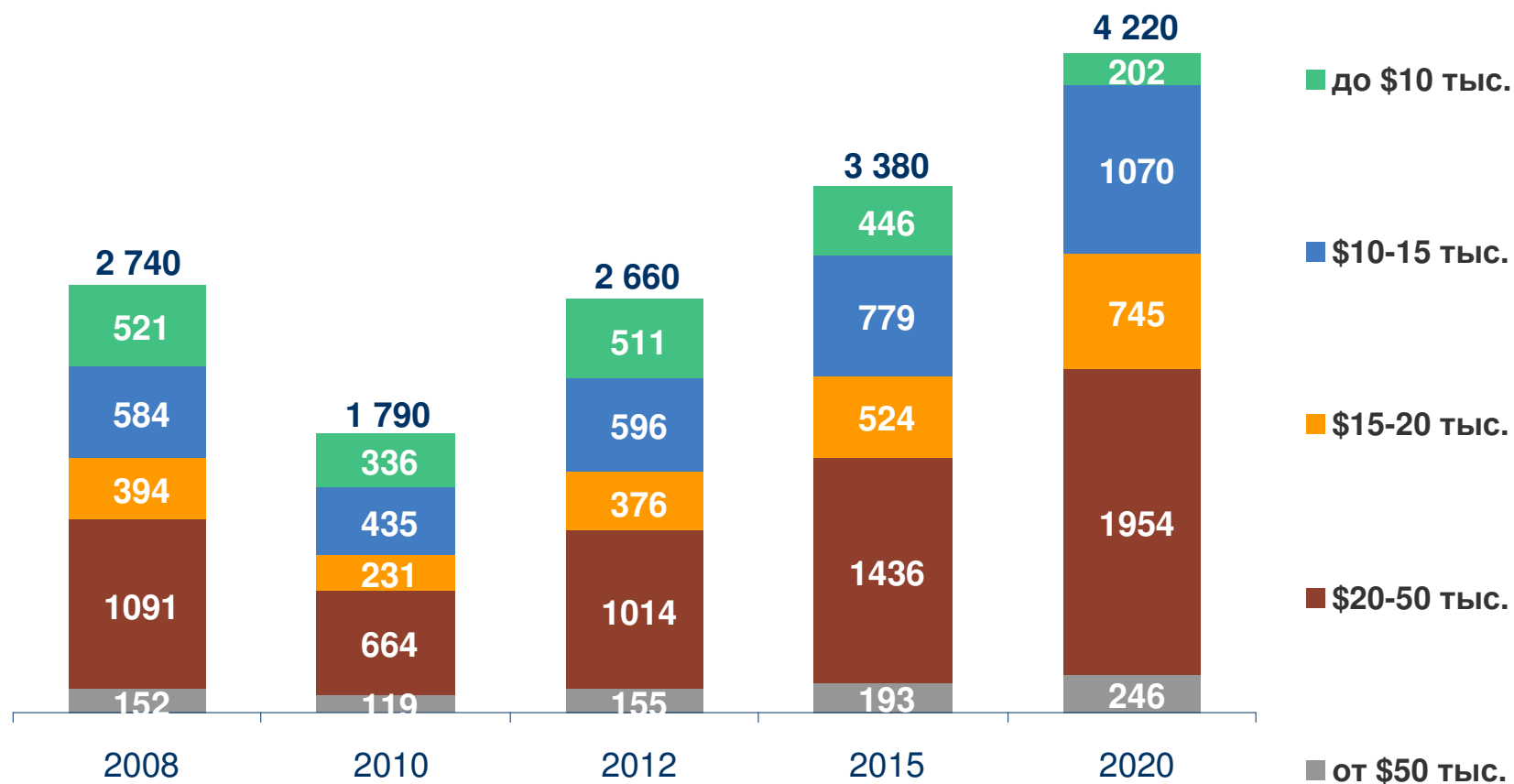
СЦЕНАРИИ	2010	2011 <sup>F</sup>	2015 <sup>F</sup>	2020 <sup>F</sup>
<b>Оптимистический</b>	<b>1786</b>	<b>2582</b>	<b>3837</b>	<b>4965</b>
Темпы изменения к 2010	-	45%	115%	178%
<b>Инерционный</b>	<b>1786</b>	<b>2405</b>	<b>3378</b>	<b>4217</b>
Темпы изменения к 2010	-	35%	89%	136%
<b>Пессимистический</b>	<b>1786</b>	<b>2269</b>	<b>2745</b>	<b>3409</b>
Темпы изменения к 2010	-	27%	54%	91%

# ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ ЦЕНОВЫЕ СЕГМЕНТЫ



- Тенденция к **сокращению** сегмента **до \$10 тыс.** продолжится. К **2015г.** его доля составит **14%** рынка. К **2020г.** его доля снизится **до 5%**.
- Наиболее динамичный **рост** ожидается в сегменте **\$15-20 тыс.** – **около 12% в год.**

Прогноз продаж по ценовым сегментам в рамках инерционного сценария, тыс. шт.



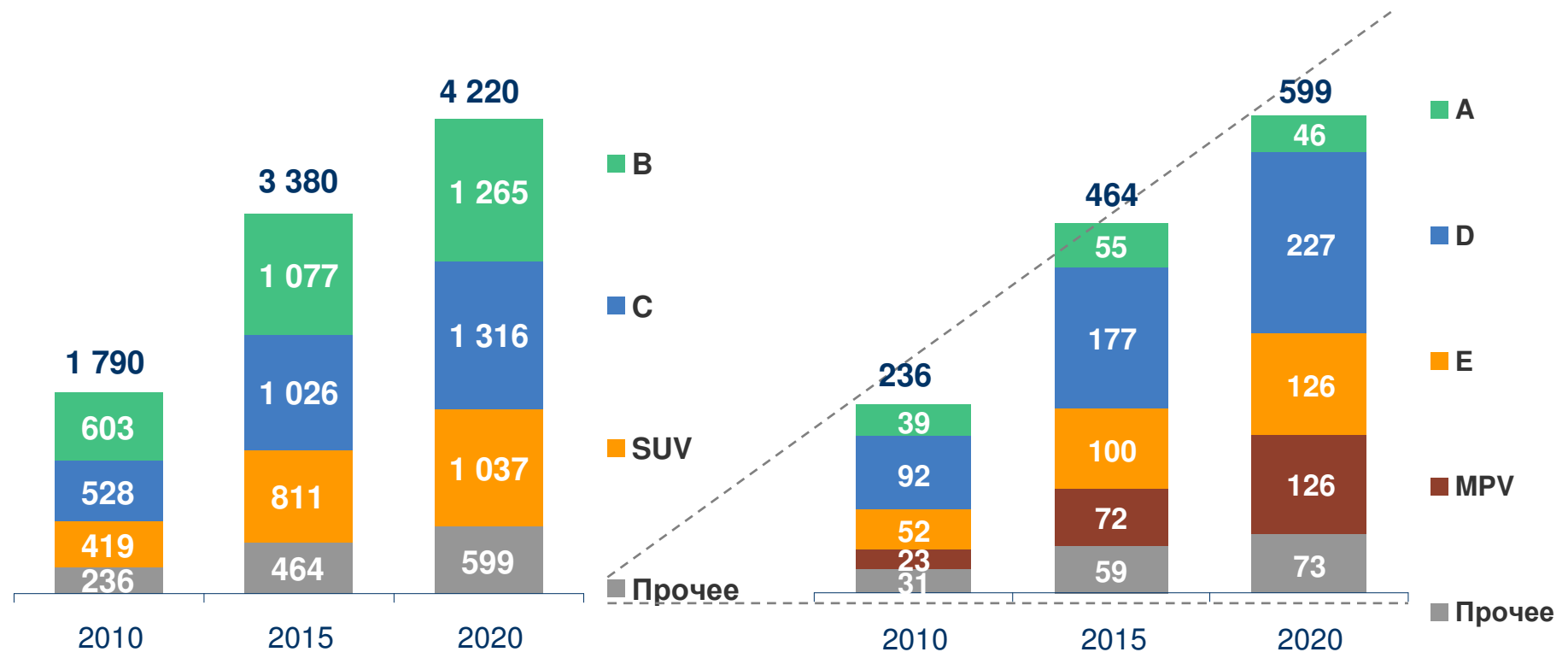
Источник: анализ ООО «МИП»

# ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ КЛАССЫ АВТОМОБИЛЕЙ



- Наиболее популярны в России классы автомобилей **B (34%), C (29,5%), SUV (23,5%)**. К 2020г. их лидирующие позиции сохранятся. Класс B уступит несколько процентов автомобилям класса C, SUV и MPV.
- Наиболее динамичный **рост** доли ожидается в сегменте **MPV (в 2,2 раза к 2020г.)** из-за низкой доли данной ниши на рынке в настоящее время (1,3%).

*Прогноз продаж легковых автомобилей по классам в рамках инерционного сценария, тыс. шт.*



## РЕЗЮМЕ



- В 2011г. автомобильный рынок вышел на траекторию **самостоятельного роста** благодаря общему оздоровлению экономики, росту среднедушевых доходов, восстановлению рынка автокредитов.
- В краткосрочной перспективе на автомобильный рынок наиболее сильно будут оказывать влияние факторы прекращения государственной программы утилизации старых автомобилей и производственные проблемы Японии. С учётом этого, продажи в **2011г.** могут составить **2,4 млн.шт.** Докризисный уровень **2,7-3 млн.шт.** будет достигнут к **2013 году.**
- В долгосрочной перспективе наибольшее влияние на автомобильный рынок окажут рост доходов населения и объемов автокредитования. Дальнейший рост доходов темпами 5% в год и рост доли автокредитования (до 56% к 2020г.), позволит выйти рынку на объемы **4,2 млн. шт. к 2020г.**
- Долгосрочный прогноз российского авторынка будет сильно зависеть от устойчивости общемировой экономики. Эксперты отмечают возможность наступления экономического кризиса после 2014 г. В этом случае ёмкость рынка к **2020г.** составит **3,7 млн.** автомобилей, таким образом кризис сократит годовые продажи на **0,5 млн.** автомобилей.
- В долгосрочной перспективе продолжится тенденция к **сокращению** ценового сегмента **до \$10 тыс.**, его доля снизится к **2020г. до 5%.** Наиболее динамичный **рост** ожидается в ценовом сегменте **\$15-20 тыс. – около 12% в год.** В структуре по классам наиболее динамичный рост ожидается в сегменте **MPV (в 2,2 раза\* к 2020г.)** из-за низкой доли данной ниши на рынке в настоящее время (1,3%).



## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ДИЛЕРАМИ**

## ПОДХОД

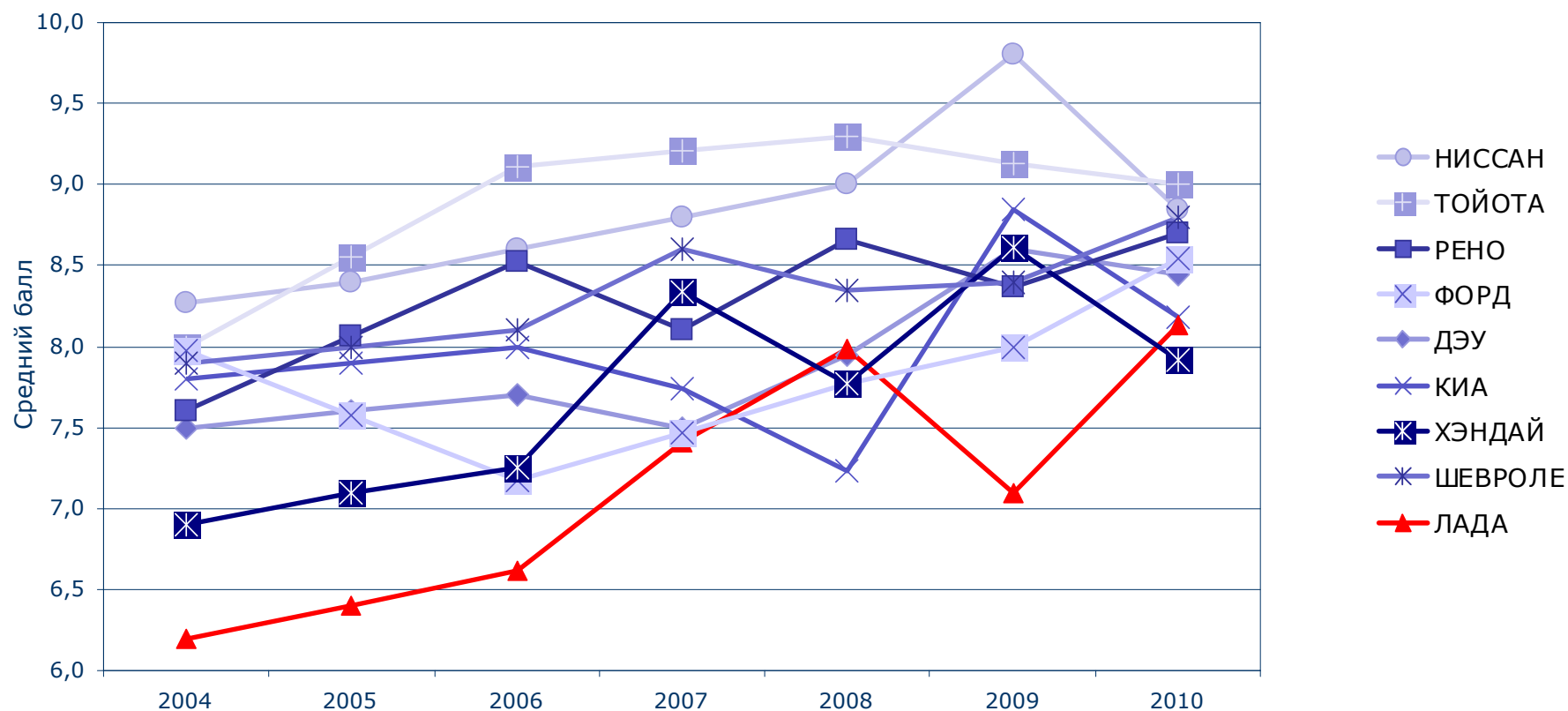


- Анализ эффективности взаимодействия производителя с дилерами является одним из основных инструментов регулирования продаж. Эффективность взаимодействия оценивается по широкому кругу аспектов:
  - Объем продаж компании
  - Общая удовлетворенность от работы с маркой
  - Ожидания относительно продаж на следующий год
  - Основные проблемы развития бизнеса
  - Выбор марки в перспективе
  - Поддержка в области продаж новых автомобилей
  - Поддержка в области гарантийного обслуживания
  - Финансовая поддержка бизнеса
  - Качество политики организации дилерской сети
  - Консультационная поддержка
  - Поддержка разработки среднесрочного плана
  - Соответствие автомобилей требованиям покупателей
  - Качество легковых автомобилей
  - Согласование ежегодных планов продаж автомобилей
  - Ценовая политика
  - Уровень маржи для новых автомобилей
  - Прибыльность бизнеса с новыми автомобилями
  - Система заказа автомобилей
  - Соблюдение принятых сроков поставок автомобиля
  - Соответствие автомобиля заказанной комплектацией
  - Удовлетворенность политикой в области рекламы
  - Рекламная поддержка
  - Создание единого фирменного стиля
  - Оснащение демонстрационного зала
  - Содействие в организации работы сервисного центра
  - Помощь компании в решении технических проблем
  - Эффективность обучения технического персонала
  - Рентабельность бизнеса сервисного обслуживания
  - Срок и охват гарантии
  - Скорость обработки претензий по гарантии
  - Скорость осуществления выплат по гарантии
  - Стоимость нормо-часа
  - Межсервисный пробег в рамках гарантийного срока
  - Участие в маркетинговых мероприятиях
  - Участие в послепродажной коммуникации
  - Оценка результатов проекта «Тайный покупатель»

## ОБЩАЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ОТ РАБОТЫ С МАРКОЙ \*



- В 2010 году, дилеры в наибольшей мере удовлетворены работой с марками ТОЙОТА, НИССАН, ШЕВРОЛЕ, РЕНО, несколько меньше – работой с марками ФОРД и ДЭУ.
- Уровень удовлетворенности от работы с марками ЛАДА, РЕНО резко понизился во время кризиса и значительно повысился после кризиса. Относительно марок KIA, НИССАН, ХЭНДАЙ, данный параметр, наоборот, имел положительный тренд в кризисный период и отрицательный тренд в посткризисный период.



Источник: анализ ООО «МИП»

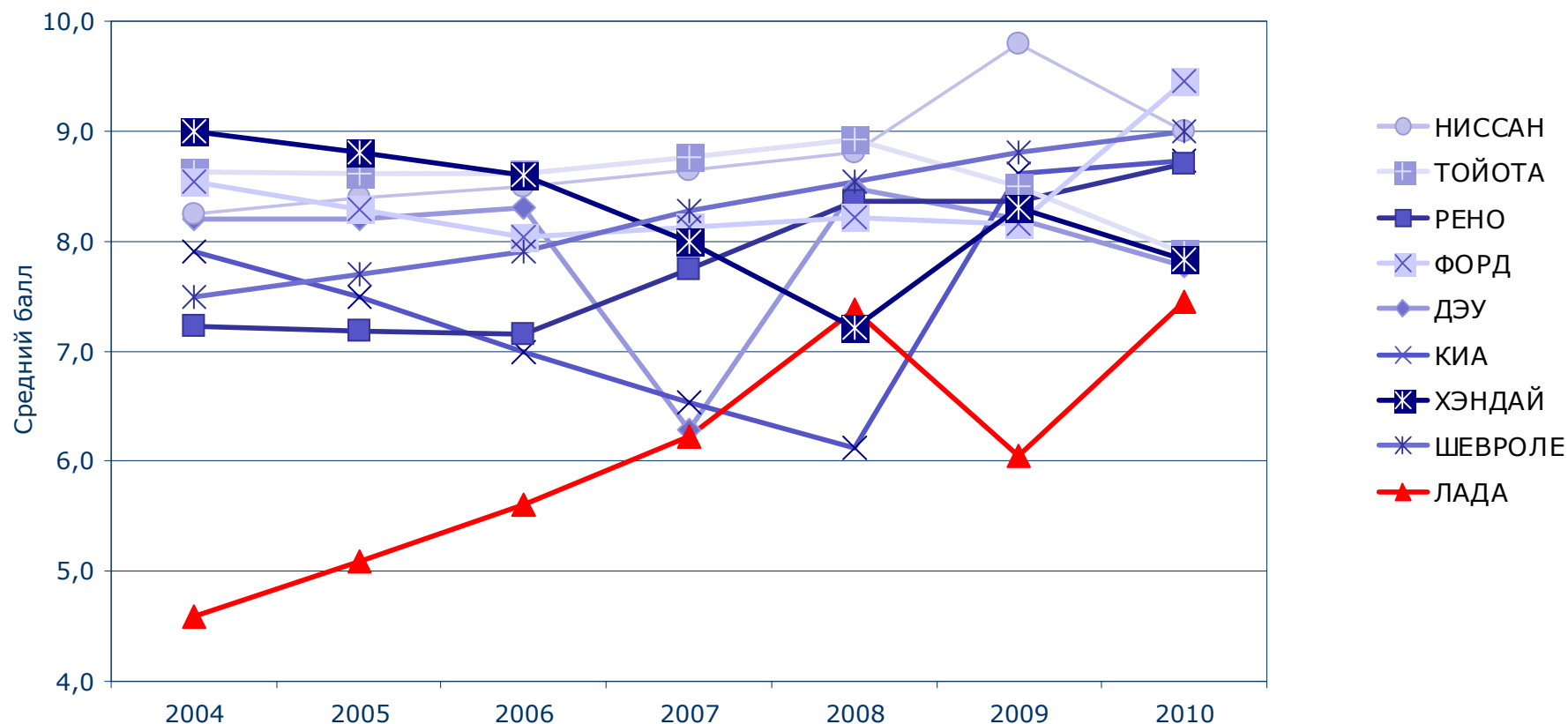
\* Здесь и далее максимальное значение индекса 10



# ПОДДЕРЖКА В ОБЛАСТИ ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ



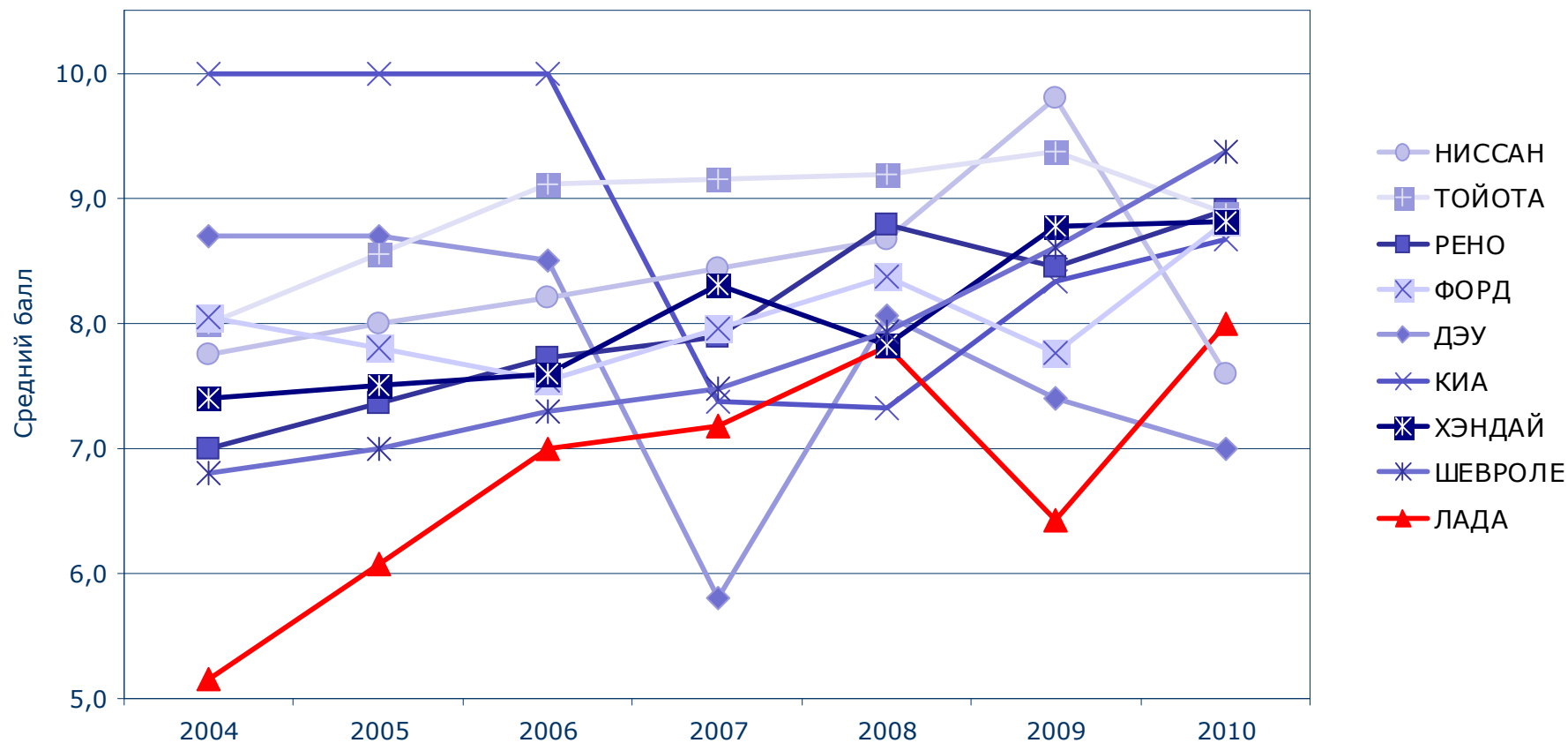
- В 2010 году ФОРД более активно, чем конкуренты, поддерживал дилеров в области продаж новых автомобилей.
- При сравнении показателей 2009 и 2010 гг., ФОРД и АВТОВАЗ существенно увеличили поддержку дилеров в области продаж новых автомобилей. НИССАН, ТОЙОТА, ХЭНДАЙ и ДЭУ, наоборот, стали поддерживать дилеров в данном направлении менее активно.



## ПОДДЕРЖКА В ОБЛАСТИ ГАРАНТИЙНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ



- В 2010 году наибольшую поддержку в области гарантийного обслуживания оказывала компания ШЕВРОЛЕ.
- Данный параметр взаимодействия производителей с дилерами положительно изменился за последний год у ШЕВРОЛЕ, ФОРД, АВТОВАЗ.
- Отрицательная тенденция развития взаимодействия наблюдалась у НИССАН, ТОЙОТА и ДЭУ.

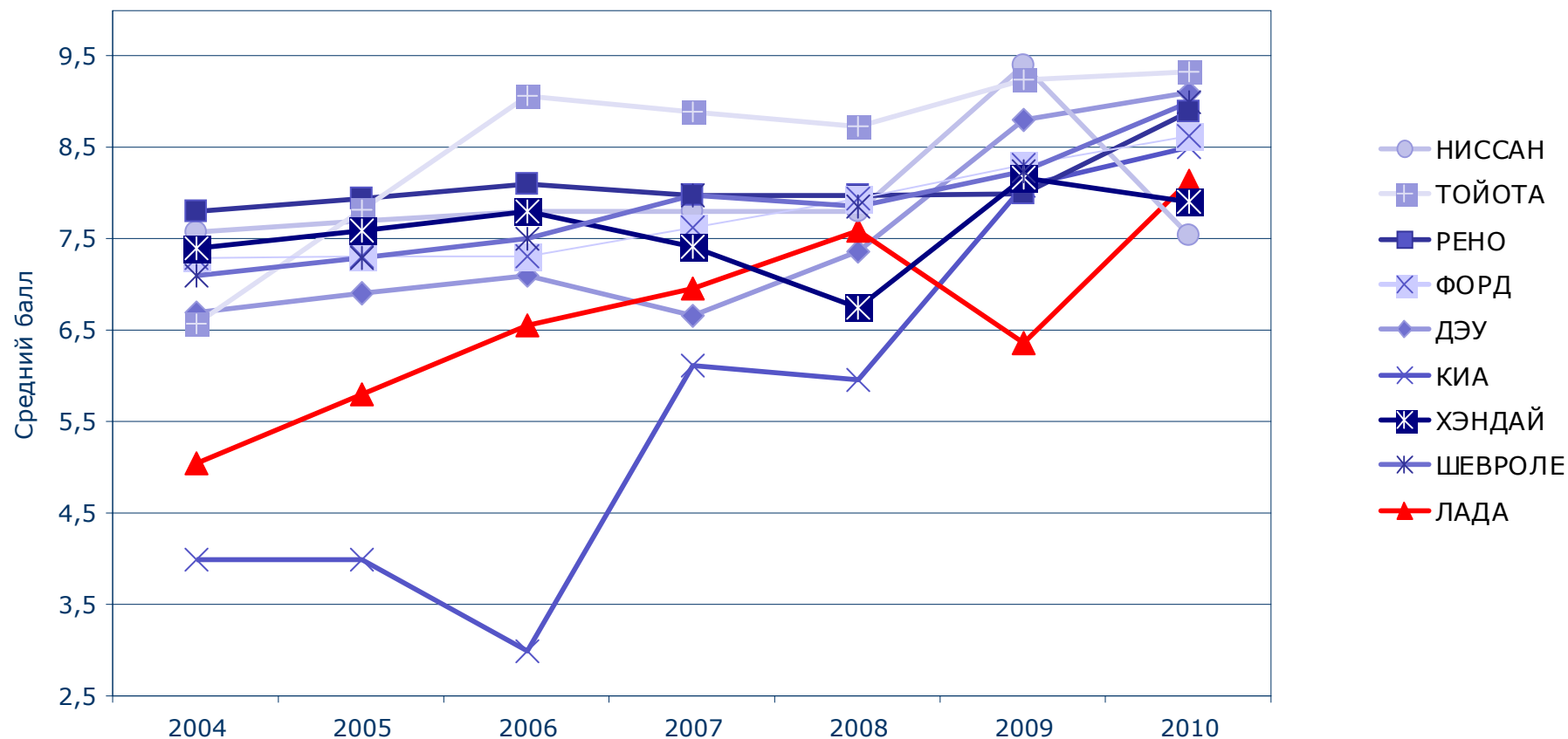


Источник: анализ ООО «МИП»

# КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА



- В 2010 году ТОЙОТА, ДЭУ, ШЕВРОЛЕ, РЕНО, ФОРД и КИА оказывали дилерам консультационную поддержку по управлению бизнесом более эффективно, чем конкуренты.
- Компания АВТОВАЗ значительно улучшила консультационную поддержку дилеров, ослабленную во время кризиса.
- Показатель данного параметра у НИССАН, наоборот, существенно ухудшился.

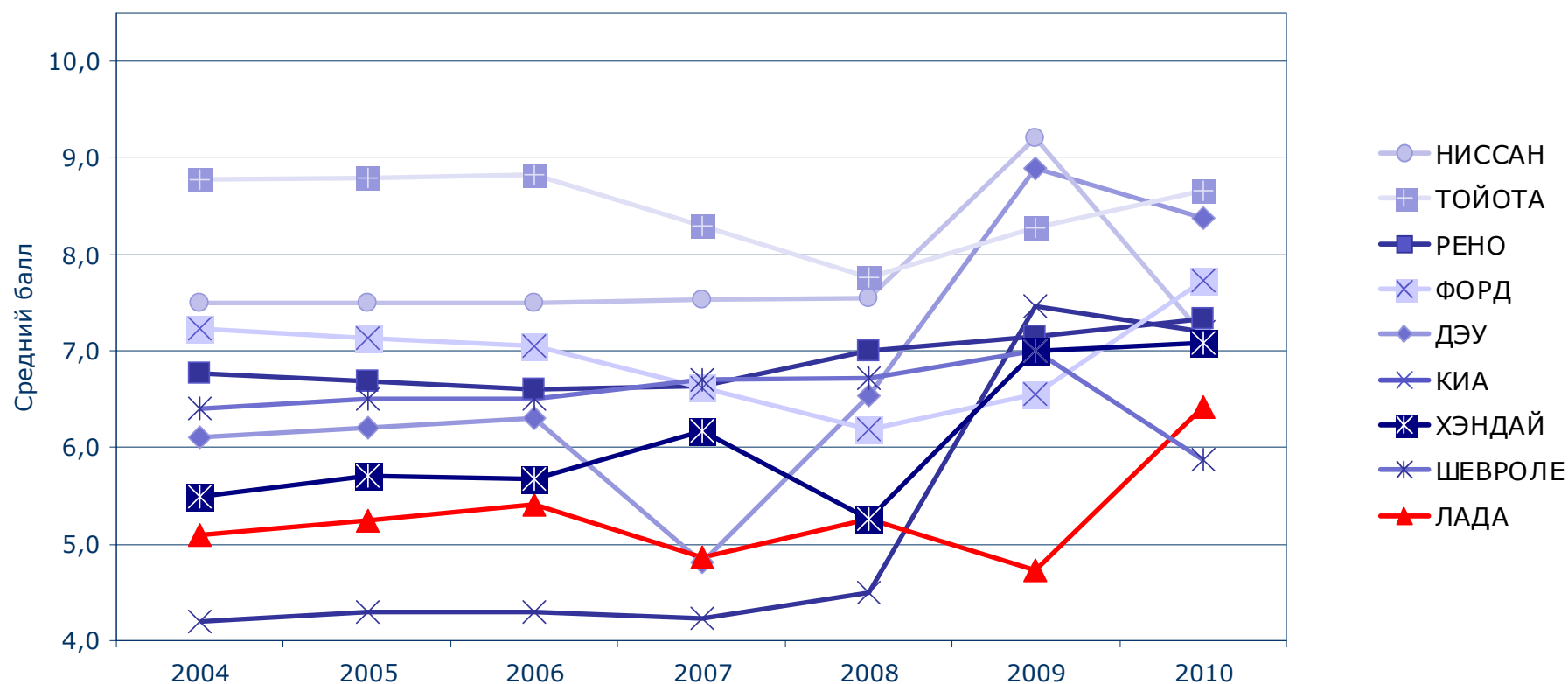


Источник: анализ ООО «МИП»

## ПОДДЕРЖКА ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ СРЕДНЕСРОЧНОГО ПЛАНА ДЛЯ ДИЛЕРА



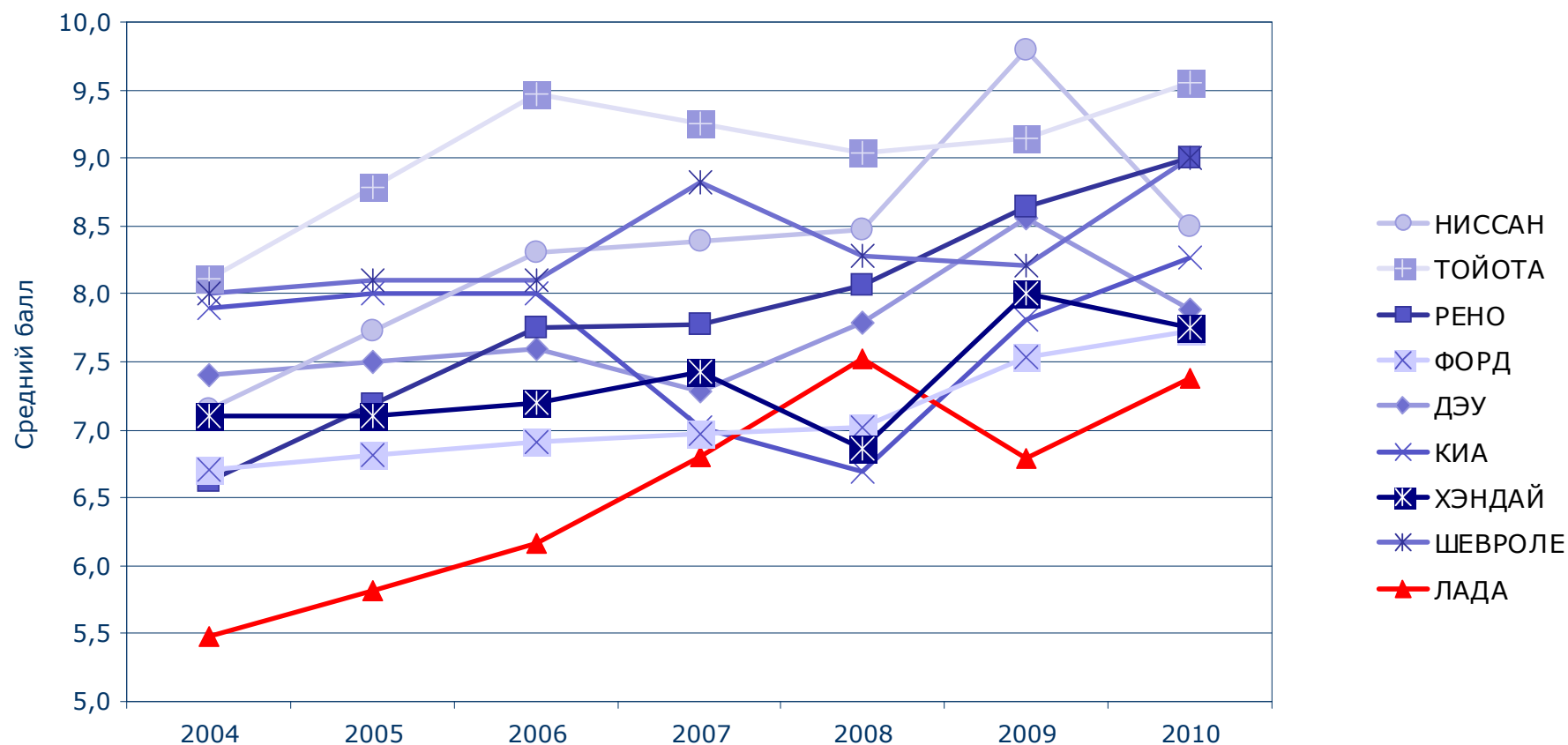
- В 2010 году ТОЙОТА и ДЭУ наиболее эффективно поддерживали дилеров в процессе разработки среднесрочного плана.
- При сравнении показателей 2009 и 2010 гг., у компаний АВТОВАЗ и ФОРД данный параметр значительно улучшился.
- НИССАН и ШЕВРОЛЕ, наоборот, существенно ослабили поддержку дилеров в процессе разработки среднесрочного плана.



# ПРИБЫЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА, СВЯЗАННОГО С НОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ



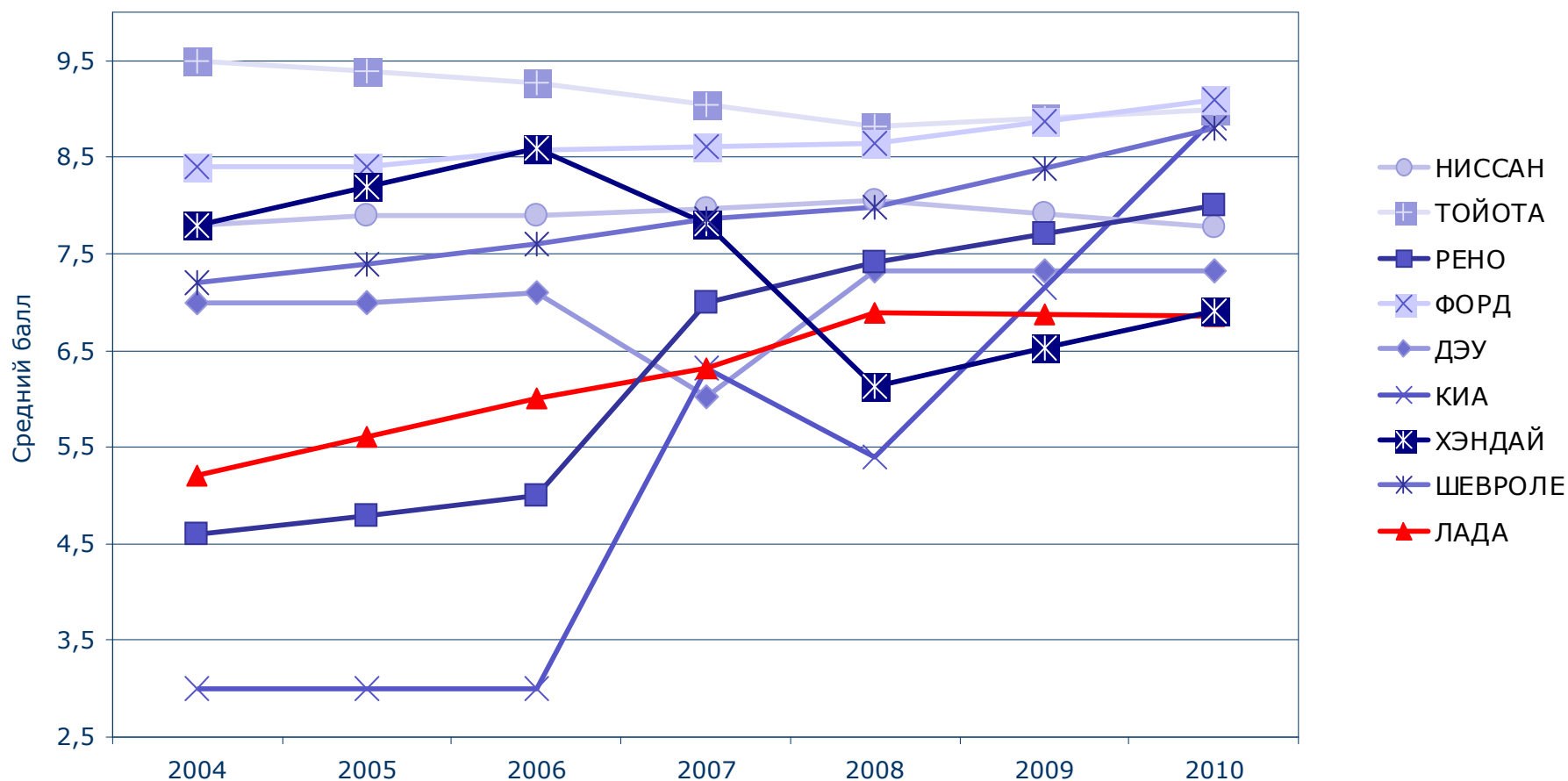
- По оценкам дилеров, в 2010 году наибольшую прибыль приносит бизнес связанный с новыми автомобилями ТОЙОТА, наименьшую – связанный с автомобилями ЛАДА.
- По оценкам 2009 и 2010 гг. прибыль от бизнеса связанного с ЛАДА, а также с ТОЙОТА, РЕНО, ШЕВРОЛЕ, KIA значительно увеличилась, а прибыль от бизнеса НИССАН и ДЭУ, наоборот, существенно сократилась.



# УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПОЛИТИКОЙ В ОБЛАСТИ РЕКЛАМЫ



- В 2010 году, дилеры в наибольшей мере были удовлетворены рекламной политикой ФОРД, ТОЙОТА, ШЕВРОЛЕ, КИА.
- Относительно КИА значительный рост оценок наблюдается с 2008 года.
- Удовлетворенность рекламной политикой АВТОВАЗ не менялась с 2008 года.

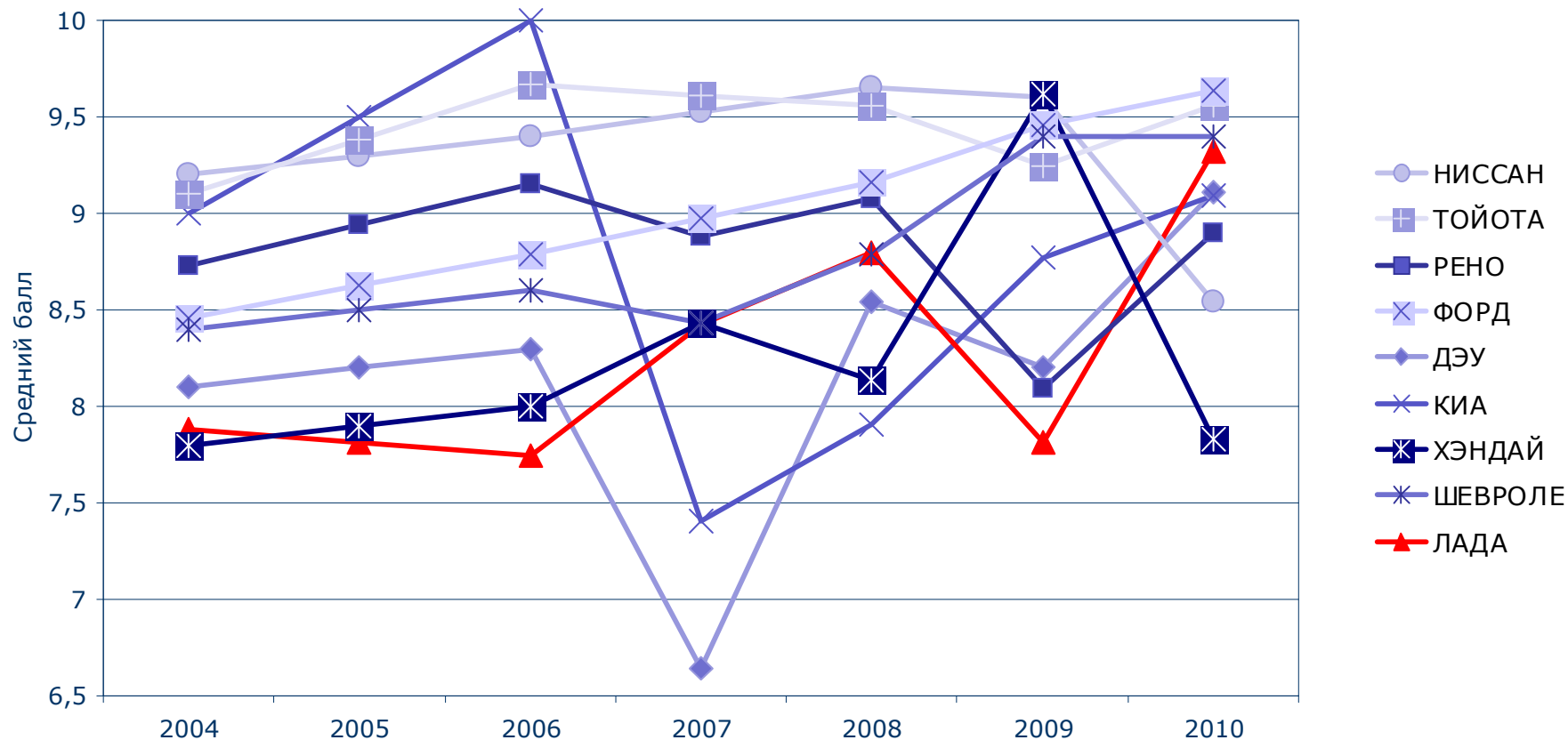


Источник: анализ ООО «МИП»

# СОЗДАНИЕ ЕДИНОГО ФИРМЕННОГО СТИЛЯ



- По оценкам дилеров, в 2010 году наиболее оптимальный единый фирменный стиль предлагали ФОРД и ТОЙОТА.
- Оценки единого фирменного стиля АВТОВАЗа, ДЭУ, РЕНО, КИА в 2010 году значительно выросли относительно предыдущего года.
- НИССАН и ХЭНДАЙ потеряли высокий рейтинг.

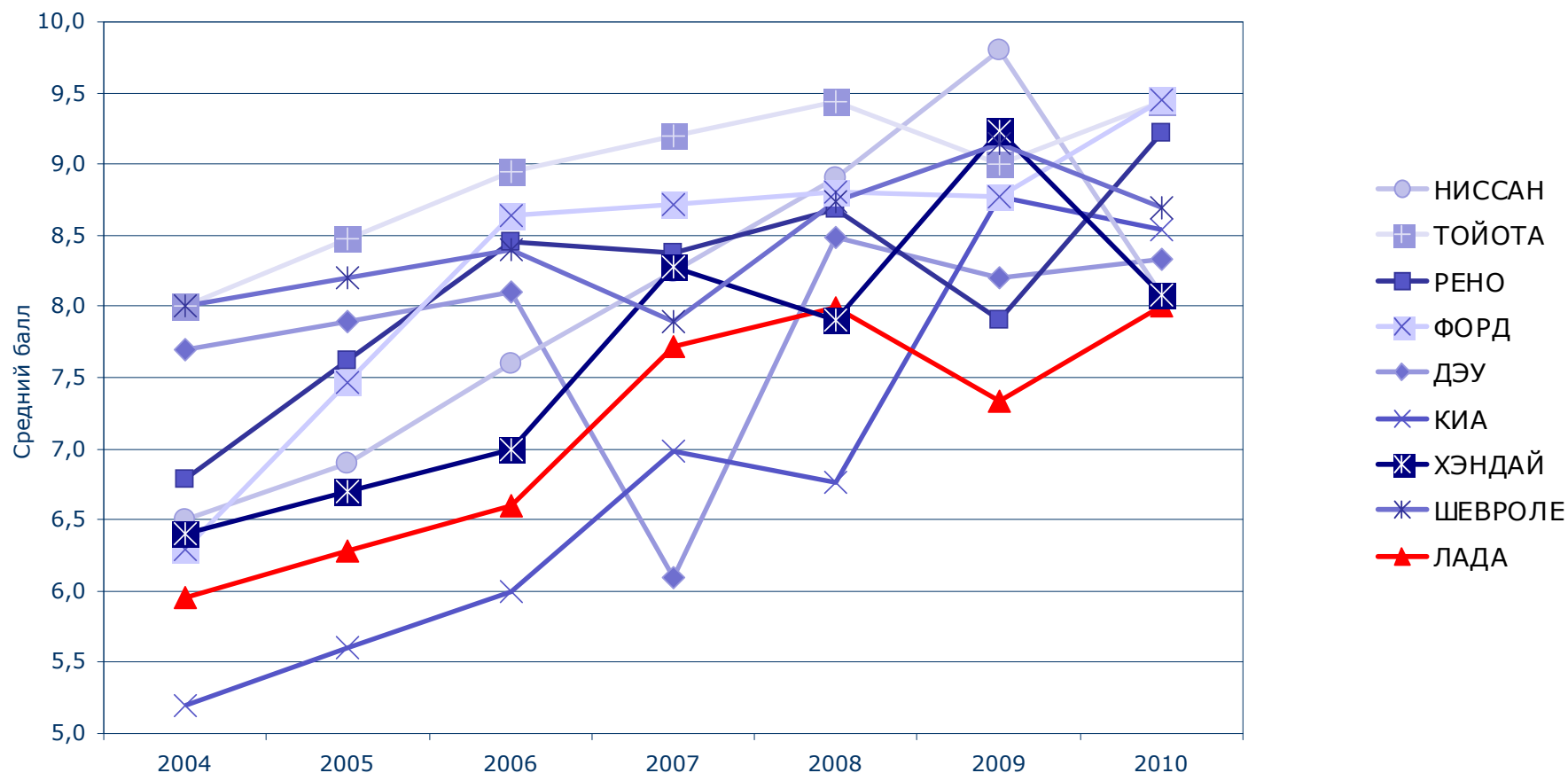


Источник: анализ ООО «МИП»

# ОСНАЩЕНИЕ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЗАЛА



- В 2010 году ФОРД, ТОЙОТА и РЕНО значительно лучше конкурентов оснащали демонстрационный зал.
- При сравнении показателей 2009 и 2010 гг., относительно ФОРД, ТОЙОТА, РЕНО, АВТОВАЗ наблюдается положительная динамика развития в данном направлении.
- НИССАН, ХЭНДАЙ и КИА, наоборот, ослабили прежние позиции.







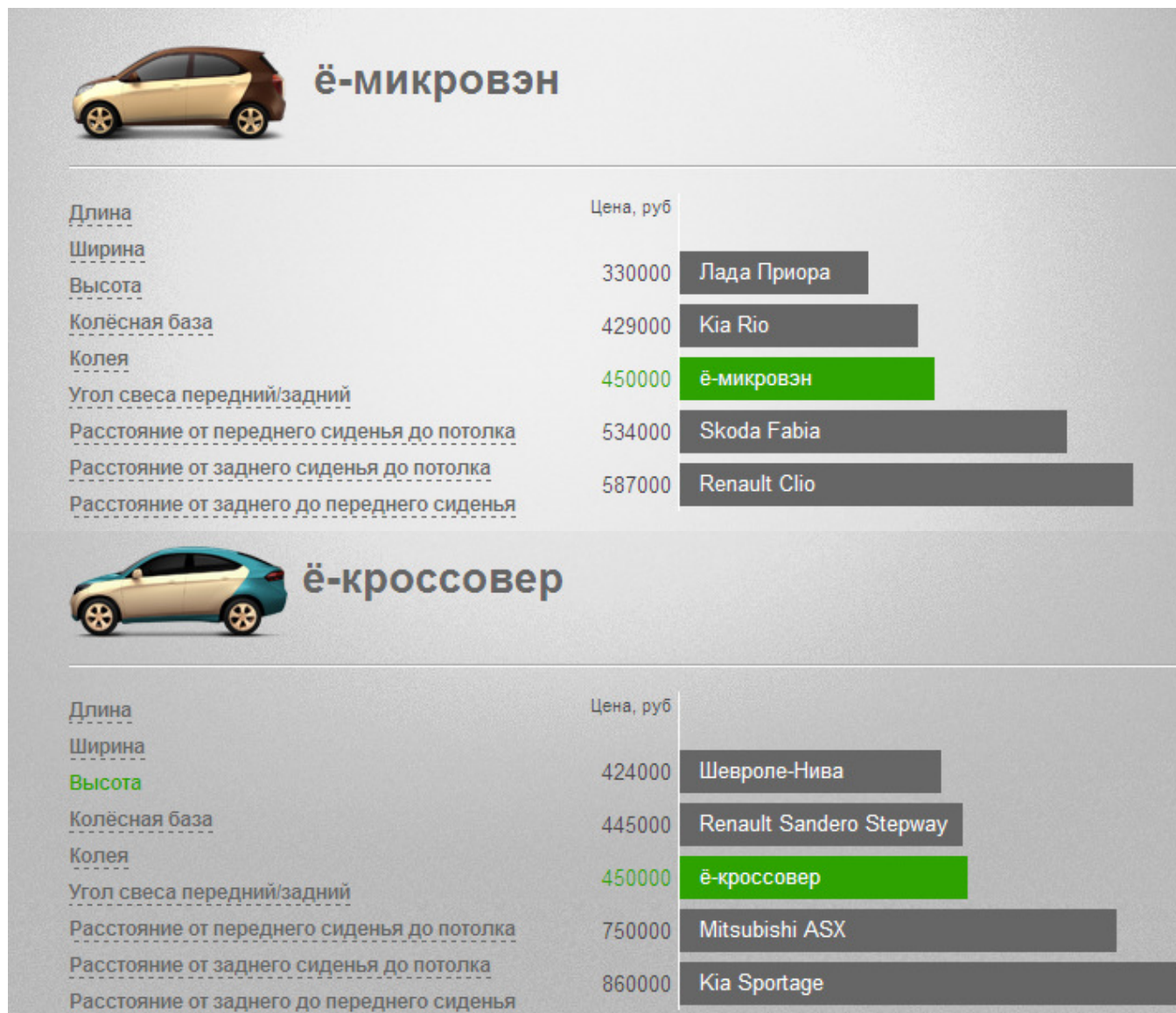
## ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ Ё-МОБИЛЯ

# Ё-МОБИЛЬ

## КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ



- Ё-мобиль: гибридный силовой агрегат, кузов из композита, все опции в базе, мультимедийная система, расход топлива – 3,5 л/100км, запас хода 700 км., ...
- Ё-мобиль – три варианта кузова: микровэн, кроссовер, фургон.
- Ё-мобиль – для прогрессивных и модных, смелых и практичных.



# Ё-МОБИЛЬ ПРЕДЗАКАЗ



- Целевой ориентир на первый год продаж составляет 15 тыс. шт.
- Текущее количество предзаказов – около 150 тыс. автомобилей.

аз ё-мобиля / ё-мобиль, Официальный сайт ё-AВТО - Windows Internet Explorer  
http://www.yo-auto.ru/yo-mobile/pre-order/

146682 ПРЕДЗАКАЗ

### Выбери автомобиль

ё-кроссовер Подробнее    ё-микровэн Подробнее    ё-фургон Подробнее

Изменение базовой конфигурации

Тип привода:  4x4  4x2    Двигатель:  Газ-бензин  Бензин    Цена: **450 000** ₺

Дополнительно: Выход 220 В (20 кВт) для внешних потребителей.  Да  Нет

Для физических лиц    Для юридических лиц

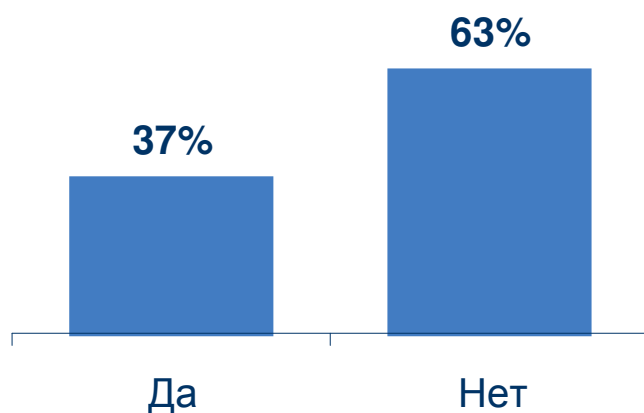
Фамилия  \*  
Имя  \*  
Отчество   
Пол:   
Год рождения:   
Страна:   
Округ:   
Город  \*  
e-mail  \*  
 подписаться на новости

Введите код на картинке:  \*

# Ё-МОБИЛЬ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ



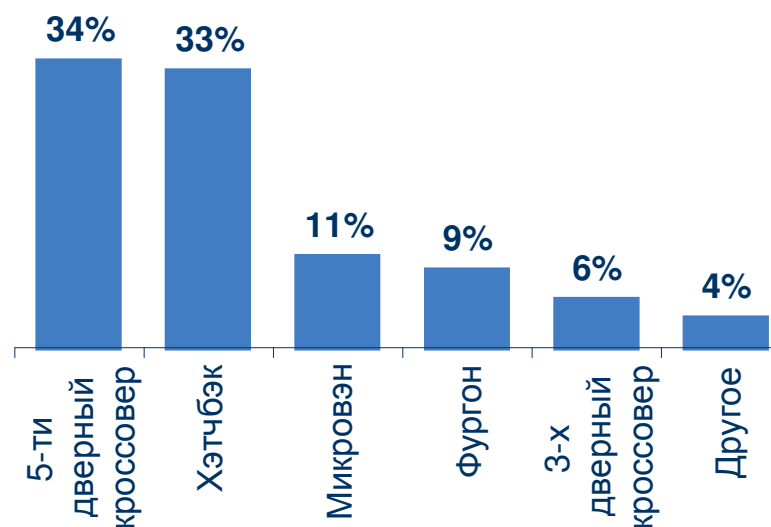
Ё-мобиль в качестве возможной покупки



- 37% опрошенных авто владельцев готовы рассмотреть Ё-мобиль в качестве возможной покупки
- Наиболее предпочитаемыми типами кузовов являются пятидверный кроссовер (34%) и хэтчбэк (33%).

- Максимальная сумма, которую готовы заплатить за Ё-мобиль, составляет 412 тыс.руб.
- Пока в наиболее полной комплектации автомобиль предполагается продавать за 450 тыс.руб.

Предпочитаемый тип кузова Ё-мобиля

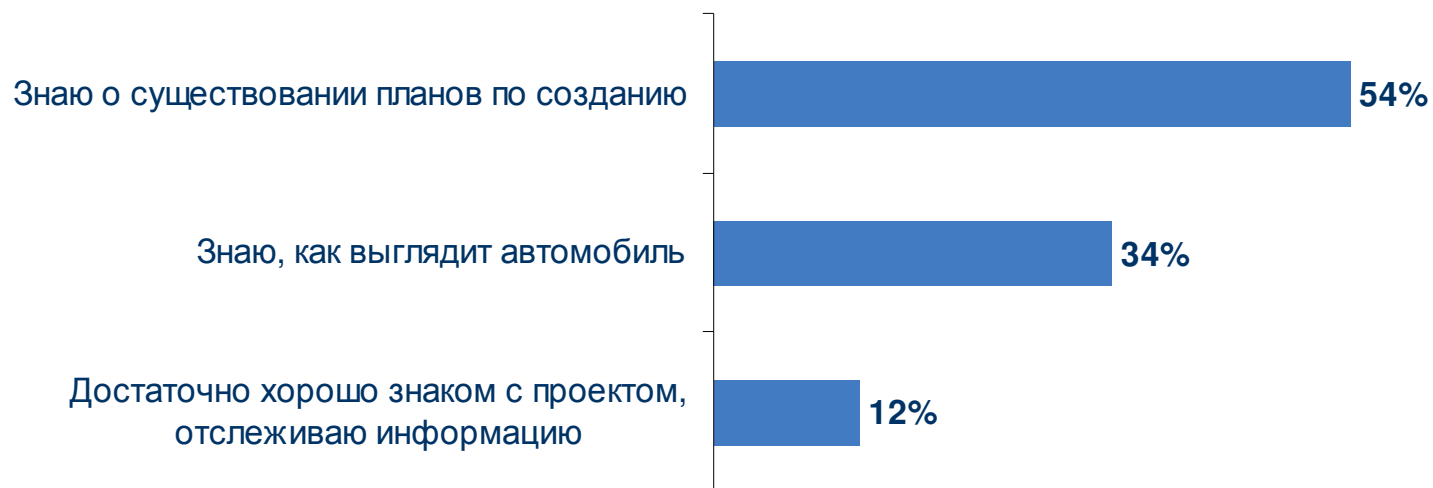


## УРОВЕНЬ ОСВЕДОМЛЕННОСТИ О ПРОЕКТЕ «Ё-МОБИЛЬ»



54% опрошенных знакомы только с фактом реализации такого проекта, знают как выглядит автомобиль 34%, а 12% отслеживают информацию по развитию проекта.

*Насколько хорошо Вы знакомы с проектом создания нового автомобиля «Ё-мобиль»?*



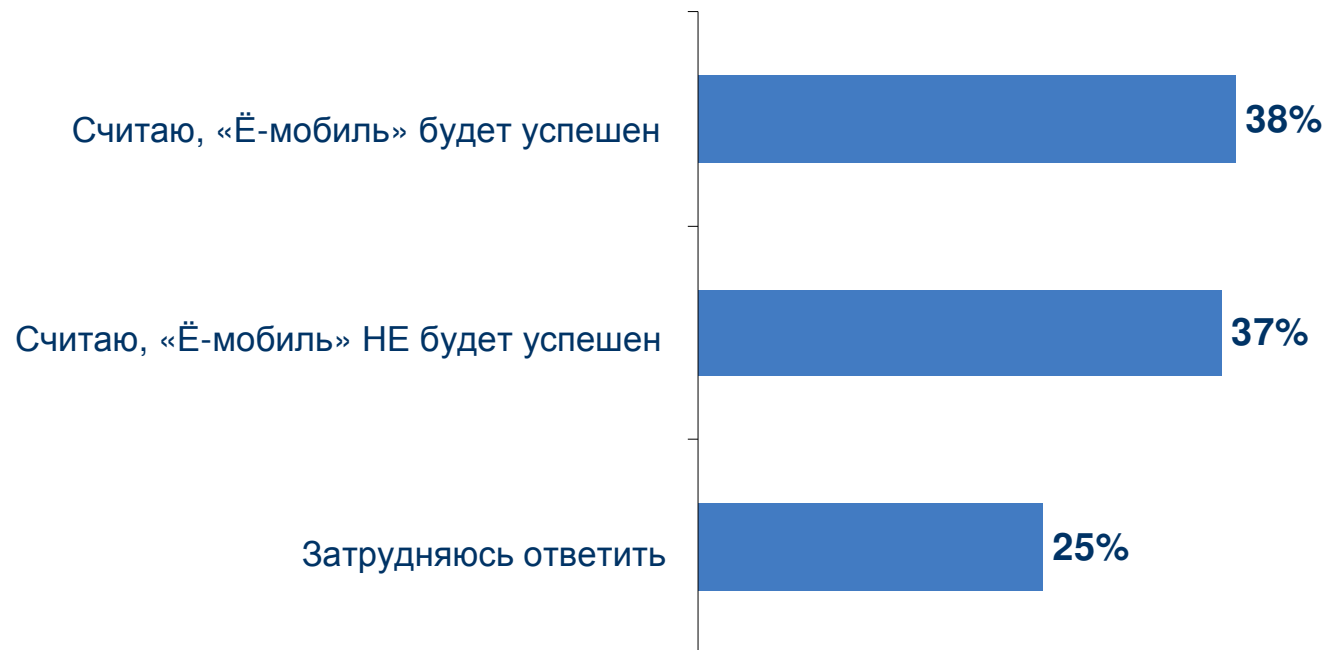
*Источник: опрос автовладельцев, МИП, март 2011*

## ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА «Ё-МОБИЛЬ»



38% опрошенных считают, что продажи «Ё-мобиля» будут успешны, 37% - оценивают перспективы негативно, 25% затруднились ответить.

*Как Вы оцениваете перспективу продаж «Ё-мобилей» в России?*



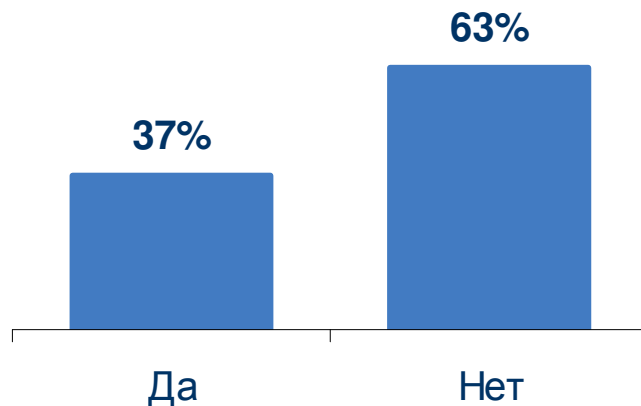
*Источник: опрос автовладельцев, МИП, март 2011*

## ГОТОВНОСТЬ КУПИТЬ «Ё-МОБИЛЬ»



Среди тех, кто знает о проекте, 37% готовы рассмотреть «Ё-мобиль» в качестве возможной покупки. Максимальная цена, которую готовы заплатить за «Ё-мобиль», составляет 412 тыс.руб. При этом владельцы иномарок в среднем готовы заплатить 435 тыс.руб., владельцы отечественных марок – 400 тыс.руб.

*Готовы ли Вы рассмотреть «Ё-мобиль» в качестве возможной покупки?  
(среди знающих о проекте)*



*Источник: опрос автовладельцев, МИП, март 2011*

*Какую максимальную цену Вы готовы заплатить за указанный автомобиль?*

**412 тыс.руб.**

*Источник: опрос автовладельцев, МИП, март 2011*

# Ё-МОБИЛЬ

## ПРИЧИНЫ ВЫБОРА АВТОМОБИЛЯ



Привлекательность дизайна отметили лишь 28% респондентов. Наиболее интересными характеристиками являются малый расход топлива (58%), гибридное питание двигателя (43%) и в целом концепция автомобиля (43%).

*Что больше всего привлекает в Ё-мобиле?*





# Ё-МОБИЛЬ

## ПРИЧИНЫ ОТКАЗА ОТ ПОКУПКИ



Наиболее популярная причина отказа не связана непосредственно с концепцией автомобиля: 26% респондентов не уверены в качестве российской сборки.

*Причины отказа от покупки Ё-мобиля*



# ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ Ё-МОБИЛЯ

## РЕЗЮМЕ



- **Каждый пятый** российский автовладелец готов рассмотреть «Ё-мобиль» в качестве **возможной покупки**. Всего же о планируемом выпуске в России «Ё-мобиля» знают 63% автоладельцев.
- **38%** российских автоладельцев считают, что **продажи** «Ё-мобиля» будут **успешны**, 37% - оценивают перспективы негативно, 25% затруднились ответить.
- Среди ключевых факторов **выбора** автомобиля «Ё-мобиль» отметили **малый расход топлива – 58%**, в целом концепцию автомобиля и гибридное питание отметило – 43%, привлекательную цену указало 36% заинтересованных в приобретении. При этом дизайн среди основных факторов выбора отметили только 28% заинтересованных потенциальных потребителей.
- **Предпочтения по типу кузова** «Ё-мобиля» распределились следующим образом: **5-ти дверной кроссовер – 34%**, хэтчбэк – 33%, микровэн – 11%, фургон – 9%, 3-х дверный кроссовер – 6%.
- Владельцы иномарок в среднем **готовы заплатить** за автомобиль «Ё-мобиль» **435 тыс. рублей**, владельцы отечественных марок – **400 тыс.**



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !**

Россия, 115114, Москва,  
Кожевнический проезд, д.4 стр. 4-5  
тел.:+7(495) 640–25–55,  
факс:+7(495) 640–25–56  
[info@mipr.ru](mailto:info@mipr.ru), [www.mipr.ru](http://www.mipr.ru)