

экономика региона

Автодилеры нажали на газ

После двух лет падения Сибирский рынок новых легковых автомобилей по итогам 2017 года покажет рост 10–15%, считают эксперты. Уже с начала весны автодилеры региональных центров отмечают как минимум 5%-ное увеличение продаж к аналогичному периоду прошлого года. Впрочем, растущие продажи автомобилей сопровождаются падением рентабельности дилерских центров, чья маржа составляет считанные проценты, заставляя дилеров зарабатывать на оказании услуг по содержанию автомобиля.

— тенденции —

Продажи пошли вверх

По самым пессимистичным прогнозам экспертов и автодилеров рынок новых автомобилей в сибирских региональных центрах в этом году вырастет на 7–8%, по оптимистичным — на 17–18%. «Я думаю, что к концу года, если не будет никаких геополитических глобальных потрясений в мировых масштабах, мы прирастем на 10–12%», — говорит директор и совладелец компаний «Альп-парк» и «Мега-парк» Дмитрий Новиков, представляющий в Новосибирске Skoda, KIA, FIAT Professional, SsangYong и Porsche. «Мы полагаем, что наметившиеся позитивные сдвиги в российской экономике дают основания для вывода о достижении дна и завершении кризиса на российском рынке легковых автомобилей. При этом видны экономические предпосылки к началу восстановления рынка в текущем году. Поэтому, согласно актуальному прогнозу нашего агентства, в 2017 году рынок новых легковых автомобилей в России может вырасти на 10%», — в свою очередь делится мнением руководитель пресс-службы аналитического агентства «Автостат» Азат Тиммерханов.

По данным «Автостата», объем рынка новых легковых автомобилей в Сибирском Федеральном округе по итогам 2016 года составил около 75 тыс. единиц, показав падение на 13,2%. Таким образом, участники рынка ожидают восстановление продаж до уровня 2015 года.

Оптимизм участников рынка во многом основан на положительной динамике продаж новых автомобилей с начала года. Быстрее всех рос рынок Кемерово, отмечает «Автостат». За четыре месяца года (последние данные агентства) автодилеры продали на 21,6% больше машин, чем годом ранее. На втором месте Красноярск (+16,1%), замыкает тройку лидеров Новосибирск с показателем +14,9%, или 2490 автомобилей, — максимальный объем машин, проданных в сибирских городах. И это при том, что по итогам 2016 года новосибирский рынок провалился на 10%, кемеровский — на 18,4%, красноярский — на 12,3%.

«За первое полугодие 2017 года мы сумели преодолеть последствия

кризиса и добиться стабильной ремиссии. Если сравнивать продажи в первом полугодии 2016 и 2017 года, то наблюдается небольшой рост. Рынок в целом стал более стабильным. Это обусловлено текущей экономической ситуацией, курсом валют, отсутствием ценовых колебаний и прочими факторами, которые оказывали негативное влияние на потребительский спрос в прошлом году», — объясняет директор по продажам автомобилей АО «СТС-автомобили» (официальный дилер «Мерседес-Бенц» в России) Юлия Смолина. «Первые два месяца года были тяжелыми, все находилось в ожидании каких-то позитивных перемен в экономике страны. Но с начала весны мы увидели растущий спрос на автомобили, продажи пошли вверх. По отношению к прошлому году продажи компании, по самым скромным расчетам, выросли на 5%. Так что мы не только нащупали дно кризиса, но и оттолкнулись от него», — уверен Дмитрий Новиков.

И это не предел. По словам Александра Поддубного, генерального директора крупнейшего барнаульского дилера — автоцентра «АНТ» (Hyundai, Mitsubishi, Nissan, Datsun, Infiniti в Алтайском крае), с начала года продажи компании выросли на 10%. Управляющий директор новосибирского автосалона «Ярс-моторс» (неофициальный дилер Lexus) Николай Видинеев говорит о росте в 30–35%, а коммерческий директор кемеровской ГК «Сибинпэкс» (дилер Audi, Volkswagen, Mazda, Suzuki, Skoda, Renault, Hyundai) Владимир Рыкунин называет цифру 40%. Впрочем, стремительный рост продаж двух последних компаний объясняется продвижением новых брендов. «Осенью 2015 года мы получили дилерство Renault и Skoda. Эти марки не были раскрыты в Кузбассе, поэтому, естественно, показали рост и в прошлом году, и в этом. За счет выпуска нового кроссовера Tiguan растут продажи Volkswagen. Рассчитываем, что хороший рост бизнеса даст появление на рынке новой Audi Q5. Выше рынка растут продажи и Mazda, даже ощущаем нехватку машин», — рассказывает господин Рыкунин.



Кризис научил сибирских автодилеров четче определять свою целевую аудиторию

Рынок не терпит пустоты

Если в 2016 году сибирский рынок новых автомобилей терял компании и бренды, то в этом году наблюдается обратная ситуация — приходят новые, нередко федеральные игроки, которые обещают составить жесткую конкуренцию действующим дилерам.

В мае самарская компания «Фастар» официально открыла дилерский центр Mitsubishi в Новосибирске. «Наша компания зашла в Новосибирск в 2016 году, став новым и единственным дилером Mazda в го-

роде, в 2017 году мы открыли дилерский салон Subaru, а сейчас — Mitsubishi. Выбор не случаен — в Новосибирске большой парк автомо-

билей Mitsubishi, а клиенты высококояльны к бренду», — объяснил приход компании в крупнейший сибирский мегаполис заместитель генерального директора ООО «Фастар» Андрей Доценко. Ранее официальным дилером Mitsubishi, Mazda и Subaru в Новосибирске являлась группа компаний «Макс моторс» Владимира Сафронова, которая в 2016 году ушла с рынка из-за кредиторской задолженности перед дистрибьюторами автомобильных брендов и банками. Наряду с названными брендами этот игрок владел пар-

вами на продажу FIAT Professional, Ford, Lada, Skoda, Jaguar Land Rover, Volkswagen, Jeep и Audi.

В конце весны также стало известно о том, что московская группа компаний «Автомир» получила статус официального дилера Audi в Новосибирске и уже в октябре начнет продавать автомобили и оказывать сервисное обслуживание. Кроме Новосибирска, где ГК «Автомир» является дилером Toyota, Renault, Volkswagen, Suzuki, Hyundai, Skoda, компания в Сибири представлена в Новокузнецке (бренды Renault, Suzuki, Hyundai). В год новый дилер рассчитывает продавать более 200 автомобилей Audi. Это уже четвертая попытка развития продаж Audi в Новосибирске после компаний «Престиж Авто», ГК «СЛК-моторс» и ГК «Макс моторс». К слову, ГК «СЛК-моторс» также покинула рынок в 2016 году, закрыв один за другим дилерские центры Ford, Lada, Volvo, Mitsubishi, Nissan, Audi, Hyundai, Toyota и Lexus. «На новосибирском рынке за прошедшие два года произошла масса структурных изменений, связанных с уходом крупных местных игроков из автобизнеса и передачей франшиз по марке, а также приходом на рынок игроков из других регионов», — говорит руководитель управления развития и недвижимости ГК «Автомир» Максим Чумаков. — Нам удалось существенно укрепить свои позиции, нарастив

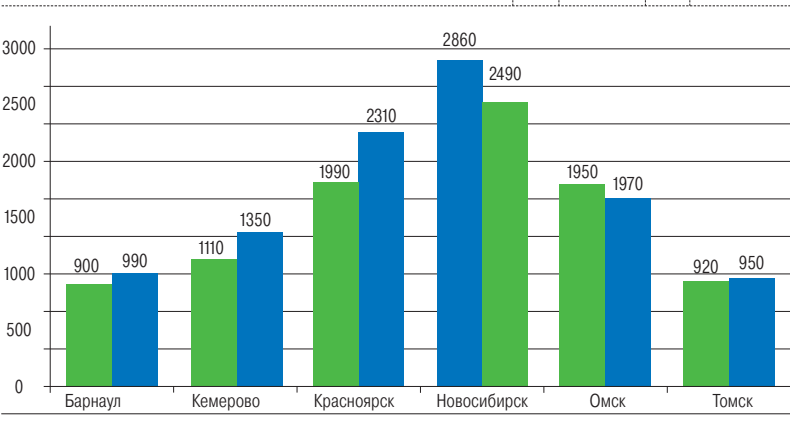
долю рынка, и расширить марочный портфель в городе».

По мнению Юлии Смолиной, возвращение популярных брендов на новосибирский рынок новых автомобилей позитивно скажется на конкурентном поле. «На протяжении почти двадцати лет мы наблюдаем открытие и закрытие различных дилерских предприятий. Многие дилеры считают эффективной политику региональной экспансии. Так ли это на самом деле — покажет время. Безусловно, обострение конкуренции оживляет рынок, делает его более динамичным. В результате конкурентной борьбы брендов клиент может получить отличное предложение не только по стоимости, но и по продукту», — считает топ-менеджер АО «СТС-автомобили».

Усиливается конкуренция и в других крупных сибирских городах. В начале мая федеральная группа компаний «Бизнес кар» стала официальным дистрибьютором Toyota и Lexus в Барнауле. Раньше продажей машин этих брендов в региональном центре Алтайского края занималась ГК «СЛК-моторс». «ГК „Бизнес кар“ — для нас объективно сильный конкурент. И хотя в первую очередь от него пострадает барнаульский автосалон „Тисс авто“, приход такого игрока в конечном счете скажется и на наших продажах», — комментирует Николай Видинеев.

РЫНОК НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ (ШТ.)

ИСТОЧНИК: АА «АВТОСТАТ».



Органы печати

— инновации —

Помимо ЗАО «НЭВЗ-керамик» в проекте создания изделий из биокерамики участвуют Новосибирский государственный технический университет (НГТУ) и НИИТО.

«Нами разработана технология производства ряда керамических материалов особо высокой прочности. Когда мы только начинали работать с „НЭВЗ-керамик“, прочность керамики на изгиб составляла примерно 300 мегапаскалей, сегодня — 1250 мегапаскалей. Это результат, который близок к мировому уровню — японской или немецкой керамике. Такая керамика может выдерживать практически любые нагрузки, которые испытывает человек, его суставы», — подчеркивает ректор НГТУ Анатолий Батаев.

Из биокерамики «НЭВЗ-керамик» в Новосибирске делают межпозвоноковые кейджи, зубные протезы и тазобедренные имплантаты. С 2015 по май 2017 года в стране было выполнено более 2,5 тыс. операций с применением имплантатов, сделанных из биокерамики новосибирского производителя. Компания поставляет свои изделия в семь клиник страны. «В настоящее время в клинике ежегодно проводятся операции с использованием 10–12 зарубежных эндопротезов и 5–7 — отечественных. И доля последних растёт», — констатирует Михаил Садовой. По словам технического директора ЗАО «НЭВЗ-керамик» Николая Кравчука, ежегодная потребность в эндопротезировании в России составляет около 180 тыс. операций, из которых выполняется не более 50 тыс. При этом,



Экзоскелет позволяет двигаться людям, прикованным к инвалидной коляске

если в ведущих странах мира доля операций с применением керамических компонентов составляет 50%, в России — только 10%. В 90 случаях используются металлические, прежде всего титановые компоненты, подчеркивает господин Кравчук.

В сотрудничестве с НИИТО и Медтехнопарком также активно развивается компания «3D медицинские системы», специализирующаяся на выпуске индивидуальных имплантатов для реконструктивной

хирургии, эндопротезирования и остеосинтеза. «Персонализированные имплантаты позволяют решать проблему закрытия больших, сложных, нестандартных травм, например, черепно-мозговых», — объясняет ценность технологии руководитель проекта «3D медицинские системы» Ирина Десятых. — В производстве мы используем аддитивные технологии. Титановые имплантаты изготавливаются с помощью 3D-принтера методом прямого лазерного спекания». В настоящее время выполнено более 40 операций с применением продукции «3D медицинские системы».

Несмотря на то, что отечественные персонализированные имплантаты в разы дешевле импортных, практика их клинического применения пока низкая, отмечает госпожа Десятых: «Главным тормозом спроса остается факт привычки врачей и отсутствие одного языка для общения между медицинским и техническим специалистом. Клиники привыкли делать операции с использованием стандартных размерных имплантатов, и чаще всего — импортного производства».

Соглядкой на безопасность

По словам Екатерины Мамоновой, «Медицинский технопарк» в ближайшие годы планирует вывести в массовое производство несколько соответствующих концепции Индустрии 4.0. Речь идет о диагностических системах, аппаратно-программных реабилитационных комплексах, системах мониторинга, новых типах имплантированных конструкций. «Успех новых проектов будет зависеть только от того, насколько новосибирские производители будут быстры, квалифицированы и смелы в своих решениях по сравнению с конкурентами», — считает глава Медтехнопарка.

Среди перспективных проектов госпожа Мамонова называет производство экзоскелетов. По ее словам, сейчас НИИТО инициировало протокол клинической апробации экзоскелета производства ООО «Экзоатлет» (резидент Сколково), начало отработки клинической технологии реабилитации с использованием этого оборудования. Сейчас идут перегово-

ры о возможности производства отдельных компонентов экзоскелета на базе медицинского промышленного парка. «В России из 450 тыс. пациентов после инсультов в год 40% погибают от вторичных заболеваний, потому что становятся обездвиженными. Экзоскелет позволяет таким пациентам двигаться», — объясняет коммерческий директор компании «Экзоатлет» Ярослав Елизаров, по словам которого отечественный экзоскелет не просто не уступает западным аналогам, а превосходит их. «В нашей команде работают очень дотошные ребята. Мы уделяем большое внимание паттерным движениям, анализу нагрузок. Мало кто из зарубежных аналогов делает это. Там доминирует не научный подход, а коммерческий», — объясняет господин Елизаров. На сегодня, по его словам, выпущено около 30 экзоскелетов, которые закупили клиники Москвы, Подмосковья, Санкт-Петербурга, Архангельска и ряда других городов. Стоимость изделия — 3,5 млн руб. Мощности компании позволяют делать около 60 изделий в квартал.

Впрочем, перспектива внедрения экзоскелетов в российскую медицину будет зависеть от того, будет ли пересмотрен тариф обязательного медицинского страхования, который предусматривал бы продолжительную и стационарную, и выездную, и амбулаторную реабилитацию. Проблема в том, что установленный срок нахождения пациента в стационаре в России равен только двум неделям. «Мы упираемся в эти две недели, потому что существующий тариф по отношению к медицинскому страхованию предусматривает только такой срок. Не утверждены тарифы

для амбулаторной реабилитации в течение длительного периода», — говорит Ярослав Елизаров.

Другим проектом медицины будущего обещают стать разработки Медтехнопарка в области молекулярной биологии и медицины. Как рассказал старший научный сотрудник НИИТО Сергей Кузнецов, сейчас в работе находятся три проекта на основе ДНК-микрочипа. Первый — создание системы для выявления генетической предрасположенности к заболеванию рака молочной железы. Второй — для выявления предрасположенности детей к сколиозу. Третий ориентирован на эффективную селекцию редких пород домашних животных. «Идеология нашей группы состоит в том, чтобы создать инструмент максимально полезный и в то же время простой для использования врачами клиник», — объясняет господин Кузнецов.

Отдавая должное разработкам новосибирских компаний, Игорь Коробко отметил, что государство будет придерживаться консервативного взгляда при внедрении инноваций в здравоохранение: «Если мы сейчас слома голову ринемся внедрять в практику все новые разработки, то можем сильно навредить. Медицина — вещь очень чувствительная. Нужно четко понимать, какие будут долгосрочные последствия от использования тех или иных разработок. Наша позиция — ограничения на применение новых разработок не должны быть избыточными, а достаточными, чтобы обеспечить безопасность новых технологий, новых лекарственных препаратов, медицинских изделий и продуктов для человека».

Михаил Кичанов