



Совершенство бизнеса,
улучшаем мир



Июнь 2015 года

Перспективы восстановления автомобильного рынка и долговая нагрузка дилеров

В мае-июне 2015 года компания EY совместно с Ассоциацией «Российские автомобильные дилеры» (РОАД) провела исследование, посвященное перспективам восстановления российского автомобильного рынка и долговой нагрузке российских дилеров, занимающихся продажами легковых и легких коммерческих автомобилей.

Согласно результатам опроса, вплоть до середины 2015 года все еще оставалась значительная неопределенность относительно горизонта начала роста рынка. Опрос также выявил, что автомобильные дилеры значительно закредитованы и что большинство компаний уже ведут или планируют вести переговоры с кредиторами о пересмотре условий обслуживания долга.

В опросе приняли участие руководители 23 компаний, дилерские центры которых представлены в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также в других регионах РФ.

Основные результаты:

- 61%** опрошенных автодилеров ожидают в 2015 году снижения объемов продаж более чем на 40%, а 35% респондентов прогнозируют снижение в диапазоне от 30% до 40%.
- 35%** опрошенных ожидают начала роста продаж в 2016 году, 26% – в 2017 году, а остальные 39% – только после 2017 года.
- 57%** автодилеров имеют долговую нагрузку по показателю долг / EBITDA на уровне от 3 до 5, а у 22% опрошенных этот показатель превышает 5. В условиях роста долговой нагрузки 57% компаний уже начали или планируют начать переговоры с кредиторами о пересмотре условий обслуживания долга.
- 48%** участников опроса намерены привлечь новое финансирование в ближайшей перспективе. При этом из общего числа респондентов 52% направят новую ликвидность прежде всего на снижение долговой нагрузки, а 26% – на рефинансирование задолженности.
- 70%** респондентов считают долговое финансирование наиболее подходящим инструментом в текущих условиях, и только 30% отдают предпочтение акционерному финансированию.



Андрей Томышев

Старший менеджер, руководитель группы по оказанию услуг предприятиям автомобильной отрасли в СНГ

Тел.: +7 (495) 755 9673
Andrey.Tomyshev@ru.ey.com

«Несмотря на меньшую степень проникновения дилерской сети в России по сравнению с западными странами, в текущем году наблюдается закрытие значительного количества дилерских центров по причине падения прибыли, высокой закредитованности и роста рисков банкротства.

Эти риски в том числе связаны с недостаточной диверсификацией источников прибыли, значительная часть которой приходится на продажу новых машин, тогда как в западных странах дилеры активно зарабатывают на торговле подержанными авто, сервисе, продаже услуг, связанных с эксплуатацией авто.

С риском сталкиваются в основном компании среднего и малого размера, ранее инвестировавшие в расширение дилерской сети. Сейчас новые площади для них стали лишним бременем. В то же время ряд крупных компаний продолжают открывать новые центры и наращивать рыночную долю, что говорит о тенденции консолидации в отрасли.

Для повышения устойчивости к спаду дилерам необходимо более активно диверсифицировать бизнес и «монетизировать» клиентскую базу за счет развития новых направлений деятельности».