

DOI: 10.58168/E-SEFTFI2024_192-197

УДК 656.13

**РОЛЬ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРОВ В РАЗВИТИИ
ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЭКОНОМИКИ ДНР**
THE ROLE OF AUTOMOTIVE DEALERSHIP CENTERS IN THE DEVELOPMENT
OF THE TECHNICAL POTENTIAL AND ECONOMY OF THE DPR

Сытник Е.С., кандидат технических наук, доцент кафедры «Автомобильный транспорт», Автомобильно-дорожный институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Донецкий национальный технический университет» в г. Горловка, г. Горловка, ДНР, РФ

Sytnik E.S., Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the "Automotive Transport" Department Automobile and Road Institute (Branch) of the Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Donetsk National Technical University» in Gorlovka, Gorlovka, DPR, Russia

Аннотация. Статья посвящена исследованию влияния автомобильных дилерских центров на развитие технического потенциала и экономики Донецкой Народной Республики (ДНР). В работе рассматриваются ключевые функции дилеров, анализируется опыт российских дилерских сетей. Особое внимание уделяется роли дилерских центров в обеспечении качественного технического обслуживания автомобилей и их влиянию на региональную экономику. В статье предложена концепция развития дилерских центров, направленная на усиление их конкурентоспособности в условиях формирующегося автомобильного рынка ДНР. Автор подчеркивает важность стратегического планирования и модернизации инфраструктуры для долгосрочного роста и развития республики.

Abstract. The article is dedicated to the study of the impact of automotive dealership centers on the development of the technical potential and economy of the Donetsk People's Republic (DPR). The paper examines the key functions of dealers and analyzes the experience of Russian dealership networks. Special attention is given to the role of dealership centers in providing high-quality vehicle maintenance and their influence on the regional economy. The article proposes a concept for the development of dealership centers aimed at enhancing their competitiveness in the emerging automotive market of the DPR. The author emphasizes the importance of strategic planning and infrastructure modernization for long-term growth and the republic's development.

Ключевые слова: дилерская сеть, автомобильные дилерские центры, Донецкая Народная Республика, послепродажное обслуживание, развитие республики, технический потенциал, экономическое развитие.

Keywords: dealership network, automotive dealership centers, Donetsk People's Republic, after-sales service, regional development, technical potential, economic development.

Введение. В условиях развивающегося рынка автомобильных технологий дилерские центры играют ключевую роль, занимаясь продвижением, продажей и обслуживанием автомобилей. В Донецкой Народной Республике (ДНР) автомобильная дилерская сеть только начинает формироваться, и её значимость для развития технического потенциала республики становится всё более очевидной. Современные автомобили требуют специализированного обслуживания и ремонта, что делает автоцентры с современным оборудованием и квалифицированным персоналом конкурентоспособными. Гаражные службы, не имеющие необходимого оборудования и знаний, могут не справиться с техническими требованиями современного транспорта.

Цель работы – исследовать влияние автомобильных дилерских центров на развитие технического потенциала и экономической структуры ДНР, а также сформулировать концепцию их развития в республике.

Основная часть. Автомобильный дилер представляет собой коммерческую организацию, специализирующуюся на продаже автомобилей и предоставлении услуг по их обслуживанию. Основные функции дилеров включают не только реализацию новых автомобилей, но и обеспечение их технического обслуживания (ТО), продажи запасных частей и аксессуаров. Каналы продаж варьируются от крупных автосалонов до небольших точек продажи и обслуживания.

Работа автомобильных дилеров существенно отличается от работы производителей (табл. 1). Производители – это компании, которые производят автомобили и сосредоточены на проектировании, производстве и, возможно, на первоначальной продаже своих продуктов. Их основная задача — обеспечить производство автомобилей высокого качества и поставку их на рынок. Производители часто работают на более масштабном уровне и имеют дело с крупными объемами производства.

Таблица 1. Сравнительный анализ функций и ролей автомобильных дилеров и производителей

№	Критерий	Автомобильные дилеры	Производители автомобилей
1	Обслуживание клиентов	Персонализированное обслуживание, консультации, тест-драйвы	Ограниченное взаимодействие с клиентами
2	Инвестиции в инфраструктуру	Обеспечение современного оборудования и удобств для клиентов	Инвестиции в заводы, лаборатории, исследовательские и опытные участки
3	Качество обслуживания	Высокий уровень обслуживания, часто персонализированное	Контроль качества на этапе производства
4	Финансовые услуги	Предложение кредитования, лизинга, страхования	Не предоставляют финансовые услуги напрямую

5	Обучение персонала	Регулярное обучение для поддержки качества обслуживания	Обучение и поддержка дилеров, но не непосредственно для клиентов
6	Обратная связь от клиентов	Прямой контакт с клиентами, сбор отзывов и предложений	Получение обратной связи через дилеров и анализ рынка
7	Маркетинг и реклама	Организация местных рекламных кампаний, акций и мероприятий	Разработка национальных или глобальных рекламных стратегий
8	Цены и скидки	Установка цен, предложение скидок и акций	Определение рекомендованных розничных цен, установка минимальных цен
9	Обеспечение запасными частями	Прямое предоставление запасных частей и аксессуаров	Производство запасных частей и поставка дилерам

Автомобильные дилеры – это независимые или аффилированные с производителями коммерческие организации, которые занимаются продажей автомобилей конечным потребителям. Их работа включает в себя взаимодействие с клиентами, предоставление послепродажного обслуживания, а также часто – финансовое и страховое сопровождение. Успешные дилеры отличаются организованными процессами продаж, качественным обслуживанием и постоянным обучением персонала. Эти факторы способствуют увеличению объема продаж и повышению удовлетворенности клиентов.

Данные агентства «АВТОСТАТ» показывают, что по состоянию на июль 2024 г. в России насчитывалось 1146 дилеров по продаже и обслуживанию легких коммерческих автомобилей (LCV) [1]. Растущее число дилеров в этом сегменте свидетельствует о высоком спросе на такие автомобили – они играют важную роль в малом и среднем бизнесе (доставка товаров, предоставление различных услуг). Кроме того, по состоянию на август 2024 г. в РФ насчитывался 2121 официальный дилерский центр, специализирующийся на продаже грузовых транспортных средств [2], которые являются значимым элементом в логистической и транспортной сфере страны (перевозка товаров и грузов). Таким образом, рост числа автомобильных дилеров в сегментах коммерческих и грузовых автомобилей, отражает динамичное развитие автомобильного рынка и потребность в расширении дилерской сети.

Следует отметить, что продолжающийся активный рост числа автомобильных дилеров в РФ связан также с расширением присутствия китайских марок автомобилей на российском рынке. На сегодняшний день китайские бренды составляют уже 66% от общего числа автомобильных дилеров против 15,6% российских [3]. Такая тенденция обуславливает высокую конкурентоспособность китайских автомобилей, что делает их востребованными среди потребителей.

Влияние автомобильных дилерских центров на развитие ДНР проявляется в следующих аспектах.

1. Обеспечение сервисного обслуживания и послепродажного сервиса (гарантийное и послегарантийное обслуживание) автомобилей. Автомобильные дилерские центры играют ключевую роль в обеспечении качественного обслуживания (услуги по ТО, ремонту автомобилей, продаже запасных частей и автокомпонентов). Для оперативного решения проблем и поддержания автомобилей в работоспособном состоянии важным аспектом является наличие дилерских центров вблизи клиентов, т.к. территориальное расположение влияет на их удовлетворенность и принятие решений о последующих покупках (обслуживаниях).

2. Комплексное обслуживание автомобилей и расширение услуг. В развитых странах автомобильные дилерские центры предлагают комплексное обслуживание, которое включает не только продажу автомобилей и услуги послепродажного сервиса, но и дополнительные услуги (страхование, лизинг, программы «TRADE-IN» и др.). Эти услуги увеличивают привлекательность дилерских центров и способствуют повышению лояльности клиентов.

3. Использование существующих мощностей и повышение социально-экономической отдачи. Дилерские центры способствуют развитию регионального бизнеса не только путем увеличения продаж автомобилей, но и за счет использования существующих мощностей (инфраструктуры, ресурсов) и расширения спектра услуг (добавление новых услуг, повышение качества обслуживания). Такой подход способствует созданию рабочих мест (от механиков до административного персонала), развитию смежных отраслей (спрос на поставщиков запасных частей, строительные компании по ремонту и расширению зданий, рекламные агентства для продвижения услуг и т.д.) и улучшению экономической ситуации в республике (экономика получит импульс благодаря дополнительным расходам и налоговым поступлениям).

Для успешного развития автоцентров в условиях динамичной экономической ситуации и повышенной конкуренции необходимо четкое стратегическое планирование [3]. Основные задачи для развития автомобильных дилерских центров в ДНР сформулированы в концепции (рис. 1), которая позволит им занять конкурентоспособные позиции на рынке и будет способствовать развитию технического потенциала и экономики республики.



Рисунок 1 – Концепция развития автомобильных дилерских центров ДНР

В общем виде концепция развития автомобильных дилерских центров ДНР включает следующие составляющие.

1. Разработка стратегической концепции с учетом долгосрочной перспективы, анализа конкурентов и союзников, формулирования параметров успешной компании.
2. Оценка текущего состояния автоцентров и переход к новому уровню развития компании.
3. Определение факторов конкурентной борьбы в контексте ресурсов, условий работы и технологий.
4. Выработка внутренней корпоративной идеологии и управления для стабильного контроля процесса развития бизнеса.
5. Определение стратегических задач развития компании для адаптации к новым требованиям рынка, обеспечения долгосрочной лояльности клиентов, своевременной корректировки своих стратегий.

Развитие дилерской сети в ДНР представляет собой важный шаг к созданию эффективной системы снабжения и обслуживания, что в свою очередь не только улучшит логистику и доступность автомобилей, но и будет способствовать развитию технического потенциала и укреплению экономической структуры республики. При этом инвестиции в расширение и модернизацию дилерской сети являются критическим фактором для стимулирования роста и повышения качества жизни жителей республики.

Выводы. Автомобильные дилерские центры играют ключевую роль в развитии технического потенциала и экономики ДНР. Разработка стратегической концепции, основанной на долгосрочном планировании, модернизации инфраструктуры и развитии кадрового потенциала, позволит компаниям добиться устойчивого роста и конкурировать на уровне с международными. Внедрение предложенных шагов обеспечит стабильное развитие республики и повышение качества жизни её населения.

Список литературы

1. Тимерханов, А. За полгода в России немного выросло количество дилеров LCV / А. Тимерханов // Автостат : [сайт]. – 2024. – 2 авг. – URL: <https://www.autostat.ru/infographics/58206/> (дата обращения: 15.09.2024).
2. Семёнов, И. За 1,5 года в РФ стало в 2 раза больше дилеров по продаже грузовиков / И. Семёнов // Автостат : [сайт]. – 2024. – 20 авг. – URL: <https://www.autostat.ru/infographics/58306/> (дата обращения: 15.09.2024).
3. Тимерханов, А. 66% всех автодилеров в России относятся к китайским маркам / А. Тимерханов // Автостат : [сайт]. – 2024. – 31 июля. – URL: <https://www.autostat.ru/infographics/58188/> (дата обращения: 15.09.2024).
4. Сытник, Е. С. Разработка инициативы трансформации системы автосервиса в условиях экономико-политической конъюнктуры / Е. С. Сытник, О. В. Сафонов, Н. М. Лактионов // Вести Автомобильно-дорожного института. – 2024. – № 1(48). – С. 60-67. – EDN DQFCVM.

References

1. Timerkhanov, A. The number of LCV dealers in Russia has slightly increased over six months / A. Timerkhanov // Autostat: [website]. – 2024. – August 2. – URL: <https://www.autostat.ru/infographics/58206/> (accessed: 15.09.2024).
2. Semyonov, I. The number of truck dealers in Russia has doubled in 1.5 years / I. Semyonov // Autostat: [website]. – 2024. – August 20. – URL: <https://www.autostat.ru/infographics/58306/> (accessed: 15.09.2024).
3. Timerkhanov, A. 66% of all car dealers in Russia represent Chinese brands / A. Timerkhanov // Autostat: [website]. – 2024. – July 31. – URL: <https://www.autostat.ru/infographics/58188/> (accessed: 15.09.2024).
4. Sytnik, E. S. Development of an initiative for the transformation of the automotive service system in the context of economic and political conditions / E. S. Sytnik, O. V. Safonov, N. M. Laktionov // Vestnik of the Automobile and Road Institute. – 2024. – No. 1(48). – P. 60-67. – EDN DQFCVM.