

авто

«Сейчас мы фактически двигаемся вслепую»

интервью

Управляющий директор Inchsare в Санкт-Петербурге ПИТЕР АБЕРЛИ и АРТЕМ ФОМЕНКО, директор по совершенствованию производственной деятельности, рассказали „Б“ о том, как компания продолжала развиваться в России во время кризиса, и о планах после него.

— В марте 2008 года Inchsare полностью выкупил доли в компаниях «Аксель-Кар» (два автоцентра Toyota и салон Lexus), «Конкорд» (Peugeot) и «Оргтехстрой» (Audi) у группы «Олимп» в общей сложности за \$170 млн. Для «Олимпа», о чем говорили его акционеры, это была очень удачная сделка. Но через полгода начался кризис, дилерские предприятия стали дешевле. С учетом этого вы можете сказать, что эта сделка в итоге стала для Inchsare тоже успешной?

Питер Аберли: Сделка дала Inchsare платформу для развития бизнеса в России.

— При заключении сделки по покупке в Москве компании Musa Motors Inchsare оценил ее в \$700 млн, но конечная сумма выплат была привязана к прибыли дилера за 2009 год, которая из-за кризиса оказалась невысокой, и это сейчас позволяет Inchsare приобрести дилера почти вдвое дешевле. Сделка с «Олимпом» проходила по такой же схеме?

П. А.: В случае с «Олимпом» мы платили фиксированные суммы за каждую приобретаемую долю в его активах. Там не было каких-то формул, как в случае с Musa Motors.

— Почему Inchsare не захотел покупать у «Олимпа» дилерский центр Mercedes?

П. А.: При таких сделках, как с «Олимпом» необходимо мно-



ПИТЕР АБЕРЛИ

гое оценить. Для Inchsare это были первые шаги в России. Сперва мы купили салоны Toyota и Lexus, затем Peugeot и Audi. Сейчас нам необходимо сконцентрировать усилия на том, чтобы эффективно управлять этими активами.

— Почему, несмотря на то, что Inchsare полностью выкупил у «Олимпа» все активы, теперь уже ваши компании, в частности, салонами Toyota, Lexus и Peugeot, по-прежнему управляют Сергей Дяченко и Михаил Гезик, являющиеся акционерами группы «Олимп» (торгует автомобилями Mercedes и Hyundai), которая для вас сейчас фактически конкурент?

П. А.: Мы не видим никакого конфликта в том, как мы работаем вместе. Да, у них

есть акции «Олимпа», мы это знаем. Но они, будучи ранее акционерами этих компаний, были лично вовлечены в развитие этих бизнесов. У нас с ними сложилась очень хорошая рабочая среда.

— На момент, когда ваши петербургские предприятия еще управлялись совместно с «Олимпом», руководство этой компании говорило о планах по открытию в Петербурге новых салонов Toyota и Lexus, они были реализованы?

П. А.: В марте прошлого года на проспекте Руставели мы открыли новый, самый большой в Петербурге салон Toyota (стоимостью около \$30 млн. — „Б“). Новый салон Lexus мы строить не стали.

— Когда вы покупали компанию «Конкорд», она

владела одним салоном Peugeot, сейчас их три, когда произошло это расширение?

П. А.: Второй «Конкорд» на Ленинском проспекте мы открыли осенью 2008 года, в здании, которое занимал прежде первый «Конкорд» до переезда на Софийскую улицу. А после открытия в марте прошлого года на проспекте Руставели нового салона Toyota, его старое здание занял третий «Конкорд». В открытие еще двух «Конкордов» мы вложили около \$3,5 млн.

— В прошлом году Inchsare продал в Петербурге около 6 тыс. автомобилей и занял примерно 5,3% петербургского рынка иномарок. Какие планы на этот год?

П. А.: У группы Inchsare есть пять приоритетов: увеличение доли рынка (компания хочет увеличить долю рынка в Петербурге в 2010 году до 6 процентов. — „Б“), послепродажное обслуживание, рост маржи, контроль за оборотным капиталом и избирательные инвестиции.

— Увеличивать портфель брендов в Петербурге планируете?

П. А.: Пока мы хотим разобратся с теми брендами, которые есть в нашем портфеле на сегодняшний день. Но мы внимательно следим за рынком и в дальнейшем, по мере его восстановления, будем думать.

— По вашему мнению, рынок сейчас начинает восстанавливаться?

П. А.: Определенные индикаторы говорят о том, что да, начинает восстанавливаться, но определенные риски еще, по-видимому, существуют, экономика остается хрупкой.

— Какие вы видите основные риски для авторынка?

П. А.: Дело в том, что во всем мире нет достаточного опыта по выходу из таких глубоких кризисов, поэтому сейчас

мы фактически двигаемся вслепую.

— Сколько в прошлом году заработали предприятия, принадлежащие Inchsare в России?

П. А.: В России мы укрепили свои позиции, и наша прибыль составила €9,1 млн.

— А в Петербурге вы получили прибыль или убыток?

П. А.: Получили прибыль.

— Как вы оцениваете уровень развития российского автодилерского бизнеса?

П. А.: Inchsare работает во многих странах. Поэтому мы можем сравнить. В каждой стране разная культура и разная история развития бизнеса. Если смотреть на то, что происходило в России 8–10 лет назад, в частности, на автомобильном рынке, видно, что была очень большая динамика развития, практически с нуля до сегодняшнего уровня. И если смотреть на то, что сейчас есть у российских дилеров с точки зрения качества их автоцентров, как работает их персонал, насколько он клиенториентирован, то это очень большой прогресс. Но в каждой стране есть что улучшить и к чему стремиться.

Артем Фоменко: Во-первых, уровень самих зданий российских автоцентров далеко впереди по сравнению с европейскими автосалонами.

И те системы, процессы и подходы, которыми обладают лучшие представители автодилерского бизнеса в Европе, ими владеют и лучшие дилеры в России. Но, возможно, средний уровень автодилерского бизнеса в России, по отдельным регионам или брендам, пока действительно несколько не дотягивает до уровня развитых рынков — прежде всего в плане менеджмента и управления бизнесом.

Анатолий Меньшиков

Страхование не чувствует роста
Рост продаж авто им не помогает

смежные отрасли

Если продажи автомобилей начали показывать первые признаки роста, то до страховых компаний эти тенденции пока не дошли. Сегодня участники рынка прогнозируют два возможных сценария развития на ближайший год: оптимистический предполагает, что все будет так же плохо, как в 2009 году, а пессимистический — что рынок покинут до 100 компаний.

Участники рынка автострахования говорят, что все тенденции кризисного 2009 года, связанные с высоким уровнем выплат на фоне недостаточных объемов сборов и низкой активности покупателей, перешли и в 2010 году. По их прогнозам, в текущем году ОСАГО как обязательный вид страхования продолжит свое развитие, а в сегменте КАСКО падение сборов продолжится. Масштабы сокращения могут быть сопоставимы с предыдущим периодом. По данным Росстрахнадзора, российский страховщики в прошлом году продали полисов КАСКО на 137,5 млрд руб., а вместе с полисами ОСАГО — на 227,2 млрд руб. При этом премии по КАСКО упали на 20,5%. «Рынок автострахования в 2010 году упадет на 8–10 процентов в сумме сборов», — говорит Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора „РЕСО-Гарантия“. — Конечно, совсем недобросовестные компании уйдут, но я не ожидаю существенных последствий на российском страховом рынке».

В зоне риска по-прежнему будут компании, делавшие ставку на банковский канал продаж и продажи через автодилеров. Чтобы направить бизнес в другое, например, сервисное, русло, многим из них просто не хватило ресурсов. По словам Андрея Александрова, директора филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, негативные тенденции 2009 года сейчас только усилили свое действие, поскольку сами страховщики вошли в этот год финансово истощенными, и многие из них сейчас испытывают острый дефицит

ликвидности. «В этой связи можно ожидать продолжения развития процесса укрупнения рынка, а также ухода из отрасли других игроков», — говорит он. — Мы полагаем, что с рынка могут уйти еще около 100 компаний, особенно пострададут те, кто демпинговал в 2009 году. Их путь по наклонной — это повышение тарифов, которое будет означать потерю ликвидности, затем невыплаты страхователям и, как результат, отзыв лицензии».

Несмотря на то, что спрос на новые автомобили оживили федеральные программы по утилизации и кредитованию, страховщики говорят, что на себе положительного эффекта от этого они не чувствуют. Причина заключается в том, что господдержка стимулирует продажи прежде всего бюджетных машин, а рынок КАСКО, например, более чем на 90% формируют сравнительно дорогие иномарки. Возможно, какое-то влияние эта программа сможет оказать на сегмент ОСАГО, однако пока значительного эффекта не ощущается.

«Программа по приему в зачет старых автомобилей и льготное кредитование стимулируют в первую очередь продажи автомобилей минимальной стоимости», — говорит Денис Чигарев, директор управления андеррайтинга автострахования Северо-Западного дивизиона „Ренессанс страхование“. — Этот сегмент редко интересует КАСКО. Поэтому господдержка автопрома на росте сборов страховых компаний почти не сказалась».

В то же время другие участники рынка дают более оптимистичный прогноз — по их мнению, объемы рынка сохранятся на уровне прошлого года, а если какие-то компании и будут закрываться, то только мелкие. Например, по прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА», рынок автокаско сохранится в 2010 году на уровне 2009 года.

Существует также самый оптимистичный прогноз, согласно которому рынок даже сможет показать рост на уровне 10%. Однако то, что вероят-

ность такого сценария невелика, признают даже те, кто его дает. Отдельно страховщики отмечают такую тенденцию, как ухудшение качества сервиса, в результате которого различные компании стараются «перекинуть» своих клиентов на своих конкурентов. «Иногда доходит до курьезных ситуаций — некоторые компании направляют своих клиентов, приходящих к ним по ПВУ (прямое возмещение убытков), в ОСАГО, если виновник ДТП застрахован в более надежной компании», — рассказывает Дмитрий Большаков. — При этом они открыто говорят своим клиентам, что там лучше сервис по выплатам, чем у них».

В результате таких действий страховые компании могут ожидать серьезный кризис доверия, что будет также способствовать сокращению рынка и перераспределению взносов в пользу надежных страховщиков. Кроме того, будут сокращаться премии, собираемые через агентский канал продаж, а прямые продажи, наоборот, расти.

По мнению экспертов, в 2010 году будет развиваться главным образом «ремонтное» КАСКО, которое станет основным направлением сотрудничества страховщиков и дилерских центров. И те страховщики, в основном крупные федеральные компании, которые активно росли в данном направлении, смогут хорошо завершить год. Что касается восстановления рынка, то, по предварительным прогнозам, оно начнется не раньше, чем в 2011 году. «Все без исключения страховщики ждут восстановления рынка, однако начало этого процесса вряд ли придется на 2010 год», — говорит Андрей Александров. — Сейчас отрасль, в том числе в сегменте автострахования, находится в кризисном состоянии, поэтому положительные тенденции начнут формироваться не ранее 2011 года. В этой связи стоит рассчитывать на свои ресурсы, что под силу далеко не всем страховщикам, и оптимизировать работу в новых условиях».

МАРГАРИТА АРАНОВСКАЯ

www.landrover.ru
www.landrover.autoprime.ru

ПРОГРАММА «ПРИВИЛЕГИЯ»

3 года ГАРАНТИИ

LAND ROVER

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

RANGE ROVER SPORT

LAND ROVER

АВТОПРАЙМ
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР LAND ROVER

Полкюстровский пр., 79
334 0100

50% через 2 года*

* Land Rover Finance. Программа осуществляется в сотрудничестве с ЗАО Юникредит Банк, ген. лиц. ЦБ РФ № 1. Программа распространяется на все автомобили Land Rover. Срок 24 месяца, валюта кредита рубли, первоначальный взнос 50%, остаточный платеж через 24 месяца – 50%, процентная ставка – 14,5%. В течение 24 месяцев проценты начисляются на сумму основного долга. Комиссия за организацию кредита (6000 руб. либо 3000 руб. для клиентов, получающих второй и более кредит в Банке) включена в сумму кредита. Обязательно оформление полиса КАСКО. Досрочное погашение: первые 6 месяцев – комиссия 1% от суммы досрочного погашения, но не менее 1500 рублей (минимальная сумма досрочного погашения 25 000 рублей), после 6 месяцев – комиссия отсутствует. Вы можете взять кредит на любых других условиях в рамках действующих программ банков-партнеров. Вся информация носит справочный характер и не является публичной офертой (ст. 427 ГК РФ). Программа действует до 31.07.2010.