

ОБЪЯВИТЬ В РОЗЫСК

КРИЗИС НА АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ ПОВЫСИЛ АКТУАЛЬНОСТЬ НОВОГО ВИДА УСЛУГ — КОНСАЛТИНГА ПО ПОКУПКЕ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ. НО ЕСЛИ РАНЬШЕ КОНСУЛЬТАНТЫ ПОМОГАЛИ НАХОДИТЬ МАШИНЫ ПОБЫСТРЕЕ, ТО СЕЙЧАС — ДЕШЕВЛЕ.

АНДРЕЙ УШАКОВ

В России в последние пару лет активно развивается такой новый вид услуг, как консалтинг по приобретению нового автомобиля, когда за умеренную плату профессионалы квалифицированно помогают клиенту сделать правильный выбор. Причем если раньше подобные услуги касались исключительно подержанных машин, то сейчас многие консультанты помогают купить машины новые. На российском рынке существуют уже десятки «агентств по подбору автомобилей», которые официально оказывают подобные услуги. Например, компания «Автоконсалтинг» имеет в Москве несколько отделений и насчитывает с десятком штатных работников.

Офис этой компании чем-то похож на автомобильную биржу. «Вам нужен Ford Focus универсал? — ведет диалог по телефону один из менеджеров. — Такая машина есть в наличии у дилера на Хорошевском шоссе с мотором 1,8!» «Вы хотите купить Mitsubishi Lancer с максимальной скидкой? Записывайте адрес...»

«Выбор на автомобильном рынке сейчас огромен. И простому человеку зачастую в нем разобраться довольно сложно, — говорит Игорь Фомин, руководитель отдела маркетинга компании «Автоконсалтинг». — Сейчас официально на рынке присутствует более 60 автомобильных брендов. Каждая марка имеет свой модельный ряд. А каждая модель, в свою очередь, может быть представлена десятками модификаций. Например, тот же популярный Ford Focus сейчас представлен примерно 40 вариантами с разными типами кузова, двигателями, комплектациями. Поэтому рядовому потребителю есть смысл обратиться к профессионалу, который поможет разобраться во всем этом многообразии».

Вообще, весь процесс оказания консультации по приобретению нового автомобиля представляет из себя три основных этапа. Первый этап работы с клиентом отвечает на вопрос, какой автомобиль ему лучше всего подойдет. «На правильный выбор автомобиля влияет очень много индивидуальных факторов. И не всегда клиент может для себя сформулировать главные критерии выбора, — продолжает Игорь Фомин. — У наших специалистов есть уже наработанный в этом направлении методика, список стандартных вопросов, которые действительно помогают человеку сделать лучший для него выбор».

Другой ключевой аспект — это то, на какой срок предполагается приобрести автомобиль. Это важно с точки зрения ликвидности той или иной модели. Одни марки машин, например, через три года будут сильнее падать в цене, чем другие. А лет через пять их цена может выравняться по сравнению с другими машинами этого класса.

КЛИКНИТЕ НА МАШИНКУ

Автомобильные аукционы широко распространены в мире, но в России пока действует только один. Его запустил один из независимых игроков — дилер АвтоВАЗа ГК «Фаворит-Моторс». Однако в следующем году ситуация может измениться: ожидаемая отмена двойного взимания НДС при продаже подержанных автомобилей и замедление темпов продаж новых машин привлекают на этот рынок новых операторов и клиентов. В июле этого года ГК «Фаворит-Моторс», принадлежащая Владимиру Попову (87,3%) и Сергею Садовскому (13,7%), объявила о создании совместного предприятия Yoshida Corp с японской инвестиционной M&A Consulting (известна также как Murakami Fund по имени основателя Есиаки Мураками). В рамках СП партнеры запустили первый в России интернет-

аукцион подержанных автомобилей. «Yoshida — это российский аналог мировых торговых систем подержанных автомобилей, которых в мире насчитывается около 500», — рассказывает тогда Владимир Попов. В течение двух лет партнеры планируют инвестировать в проект около \$120 млн, в том числе на рекламу и строительство терминалов для хранения автомобилей — четырех в Москве, трех в Петербурге и нескольких в регионах. Автомобильные аукционы появились в США более 60 лет назад. Крупнейшему в мире аукциону подержанных автомобилей — американскому Manheim (владелец — корпорация Cox Enterprises) принадлежат 145 отделений, 12 сервисных центров в 18 странах мира. В 2007 году через Manheim было продано около 10 млн автомобилей (объем рынка подержанных автомобилей в США —



СПЕЦИАЛИСТЫ ПО АВТОКОНСАЛТИНГУ ПРЕДЛАГАЮТ КЛИЕНТУ МАКСИМУМ ТОГО, ЧТО МОЖЕТ СКИНУТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

Наконец, еще серьезный момент — это место эксплуатации приобретаемого автомобиля. Если это не Москва, то консультанты анализируют, есть ли в том городе официальные сервисные центры, где удобно проходить гарантийное обслуживание. Опять же принимается в расчет качество дорог в данном регионе — если дороги плохие, то советуют приобретать более надежные и приспособленные к бездорожью машины. Или же, если клиент собирается преодолевать на новой машине большие расстояния между городами, ему могут посоветовать не выбирать модель с автоматической коробкой передач. Если машина выйдет из строя, то, как известно, буксировать машину с коробкой «автомат» нельзя, и вызов эвакуатора на дальние расстояния может обойтись владельцу в приличную сумму.

Второй ключевой этап работы автомобильного консультанта — это ответить клиенту на вопрос, где можно купить конкретную модель в нужной комплектации. «До недавних пор купить популярную модель было очень большой проблемой. Особенно это касалось массовых моделей, на которые наблюдались большие очереди. В этом случае мы могли бы подсказать клиенту о наличии так называемых «отказных» машин, когда покупатель вдруг отказался приобретать массовую модель у дилера. Или же дать совет поехать к официальному дилеру в соседнюю Москву, например Калужскую область, где у официального дилера есть редкая для столицы модификация», — говорит Игорь Фомин.

40 млн), а сумма сделок составила примерно \$59 млрд. IAAI, крупнейший аукцион в США по продаже поврежденной техники, действует с 1982 года и специализируется на продаже машин, принадлежащих страховым компаниям. С аукциона IAAI ежедневно продается около 5 тыс. автомобилей (выручка в 2007 году составила \$330 млн). Наконец, амери-

канский Copart — крупнейший аукцион по продаже подержанных и аварийных транспортных средств (автомобилей, лодок, мотоциклов, снегоходов, строительной техники). Выручка Copart по итогам 2007 года достигла \$560 млн, чистая прибыль — \$136 млн. Похвастаться таким размахом Yoshida пока не может, но по формату и схемам работы он



И третий, заключительный этап работы автомобильного консультанта — это помощь в непосредственном процессе покупки. Так, вместе с клиентом консультант может выехать на приемку нового автомобиля у дилера. Там консультант участвует в процессе осмотра нового автомобиля на предмет внешних повреждений и других дефектов, которые неопытный покупатель может не заметить. Помимо осмотра только что купленного авто еще важная составляющая услуги консультанта — это помощь в оформлении страховки автомобиля, а также кредита на его приобретение.

«Не секрет, что представители страховых компаний и банков зачастую специально окутывают условия своих услуг неким туманом, чтобы сначала заманить клиента, а потом подsunуть ему не очень выгодные условия», — говорит Геннадий Крутов, менеджер компании «Авто Сеть», также специализирующейся на консалтинге по покупке автомобиля.

Весьма ощутимым может оказаться содействие консультанта и в отношении прояснения условий гарантийного обслуживания. Особенно это актуально для машин, купленных у «серых» дилеров, — тех автомобилей, которые официально не поставляются на российский рынок. Например, одни ведущие автопроизводители часто вообще не предоставляют гарантию на новые автомобили, которые были ввезены не по официальным

практически ничем не отличается от мировых аукционов. Чтобы стать его участником, нужно оплатить задаток в центральную компанию (он не является комиссией дилера и не входит в стоимость автомобиля, а подтверждает серьезность намерений потенциального покупателя) и получить логин и пароль. Yoshida работает в режиме реального аукциона (выигрывает предложивший максимальную цену) и стока (фиксированная цена, автомобиль получает тот, кто быстрее его зарезервировал). Дилер выставляет ряд требований к автомобилям (есть ограничения по маркам и комплектациям), проводит их предварительный осмотр (оплачивается продавцом отдельно, независимо от результатов аукциона) и взимает пятипроцентную комиссию. «Проект запущен в августе, практически месяц работал в тестовом режиме. С сентября

мы вышли на проектную мощность по приему автомобилей — 750 машин находится на складах — и ежемесячную продажу 350 автомобилей», — рассказывает господин Попов. Планируется ежемесячно продавать 2,5 тыс. автомобилей и окупить инвестиции за полтора-два года. Существенно увеличить объемы продаж компания надеется за счет отмены двойного НДС при покупке дилером автомобиля с 1 января 2009 года. В феврале этого года соответствующий законопроект был внесен на рассмотрение в Госдуму. Дело в том, что сейчас при покупке дилером автомобиля у физических лиц НДС взимается дважды: при продаже нового автомобиля и при его продаже в качестве подержанного. Для исправления ситуации в первом чтении была принята норма о том, что при реализации автомобилей стар-

каналам в Россию. А другие дают гарантию на автомобиль вне зависимости от места их приобретения.

Наконец, часто консультанты помогают получить скидки на тот или иной автомобиль. Здесь консалтинговые компании могут пойти на ряд хитрых схем, воспользовавшись, например, тем, что официальные дилеры имеют право давать скидку на новый автомобиль для корпоративных покупателей. Консалтинговая фирма может имитировать приобретение автомобиля на юридическое лицо и получить таким образом скидку от установленной цены.

Что же касается расценок на услуги автомобильного консультанта, то в принципе стоимость их не очень велика. Так, предварительный консалтинг на тему того, какую вам машину лучше купить, обойдется в среднем в \$100–150. Несколько дороже обойдется поиск «живой» машины в наличии. В этой области консультирования расценки составляют обычно в районе 1–2% от стоимости машины. Но однозначно размер вознаграждения за услуги консалтингового агентства оговаривается с покупателем предварительно. Заранее также составляется договор об оказании услуг, в соответствии с которым обозначается сумма о вознаграждении.

Одновременно помимо выплат клиента у автомобильного консультанта существует и ряд дополнительных источников дохода — уже от продавцов машин и услуг. Сейчас агентства, особенно не лукавя, начинают заключать договоры с крупными дилерами на возможность получения процента от каждого направленного к ним покупателя машины. Размер этой комиссии, по некоторым данным, может составлять 2–3% от цены автомобиля. Также консультант может получить брокерский процент от продаж страховки и кредита (как известно, процент страхового брокера сейчас может достигать 20–30% от суммы страховки).

Еще актуальнее работа автомобильного консультанта становится в условиях кризиса. «Сейчас люди стремятся сэкономить каждую копейку, и они обращаются к нам с просьбой найти более дешевый вариант, — говорит Игорь Фомин. — В настоящее время наиболее актуальны всевозможные скидки и бонусы, которые предоставляют многие дилеры в связи с некоторым затовариванием машин, а также в связи с приближением новогодних праздников». Однако наряду с этим автоконсультанты признают, что теперь потребитель менее охотно платит за консалтинговые услуги. «Люди согласны лучше подождать машину, которую хотят, чем переплачивать за ее получение», — констатируют представители этого бизнеса. Однако очень хорошее вознаграждение консультанту гарантировано сейчас в том случае, если он поможет найти для клиента действительно значимую скидку. ■

трех лет НДС взимается лишь с разницы между ценой выкупа и последующей продажи машины, то есть с надбавки дилера к цене, по которой он выкупил машину у физлица. На момент сдачи этого выпуска ВГ законопроект был принят в двух чтениях и рекомендован к одобрению бюджетным комитетом Госдумы. Многие участники автодилерского рынка летом скептически отнеслись к затее «Фаворит-Моторс»: продажи новых автомобилей показывали 30–40-процентный прирост, а подержанные автомобили даже не учитывались в официальной статистике. По итогам года аналитическое агентство «Авто-стат» прогнозировало объем рынка новых машин в 3,15 млн единиц. Но из-за кризиса рынок впервые за пять-семь лет не показал прироста: по данным Ассоциации европейского бизнеса, в октябре в России

продано 169 115 автомобилей иностранных марок, это на 5,7% меньше, чем в сентябре, и всего на 9% больше, чем в октябре 2007 года. Для сравнения: в сентябре рынок вырос по отношению к августу на 2,2%, а по отношению к прошлогоднему сентябрю — на 22% (ранее прирост к тому же месяцу предыдущего года превышал 40–50%). Совладелец компании Genser Игорь Пономарев признался, что намерен воспользоваться ситуацией и начать продавать подержанные автомобили, хотя раньше в компании этого направления не было. Компания «Фаворит-Моторс» создана в 1994 году, управляет восемью автоцентрами в Москве, официальный дилер автомобилей марок Hyundai, SsangYong, Skoda, Peugeot, Daewoo, Fiat. Оборот в 2007 году — \$482,8 млн. ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА