

«ЛЮБОЙ ЖЕЛАЮЩИЙ МОЖЕТ ПОУЧАСТВОВАТЬ В НАШИХ ПРОЕКТАХ»

В БЛИЖАЙШИЕ ДВА-ТРИ ГОДА РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК АВТОМОЕК САМООБСЛУЖИВАНИЯ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ТАКИМИ ЖЕ РЕКОРДНЫМИ ТЕМПАМИ, КАК ДО ЭТОГО — АНАЛОГИЧНЫЕ СТОЛИЧНЫЕ РЫНКИ. ОБ ЭТОМ РОМАН МАЦАРИН, ВЛАДЕЛЕЦ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «РОСТА», РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВ АННЕ НИКОЛАЕВОЙ.

Первую мойку самообслуживания, оснащенную современным европейским оборудованием, ГК «Роста» открыла в Санкт-Петербурге в 2011 году. С тех пор только в Северной столице запущено в работу 67 таких комплексов. Кроме того, автомойки ГК «Роста», чья рыночная доля оценивается в 25%, уже построены и строятся в Москве и Подмосковье, Екатеринбурге, Оренбурге и Челябинске, Омске и Ростове — всего для развития региональной сети определены 45 субъектов РФ, в зависимости от климатических условий, численности населения и ряда экономических показателей.

BUSINESS GUIDE: Почему, по вашему мнению, автомойки самообслуживания будут в ближайшей перспективе более актуальны в регионах, нежели в столичных городах?

РОМАН МАЦАРИН: Это, если можно так сказать, экономная сфера услуг. Мы даем владельцу автомобиля возможность собственноручно ухаживать за машиной без лишних временных затрат, за вдвое меньшую, чем на стационарных мойках, стоимость. Немаловажно и то, что автолюбители могут лично контролировать и влиять на весь процесс. Конечно, стационарные мойки предоставляют более качественную услугу: там могут обработать машину изнутри, вытереть ее. Однако мойки самообслуживания удерживают и будут удерживать часть рынка за счет того, что делают уход за автомобилем, с одной стороны, менее дорогостоящим, а с другой — более регулярным.

BG: Вы все свои объекты продаете?

Р. М.: Не все введенные в эксплуатацию объекты мы продаем. Часть из них строилась для заказчиков «под ключ». Часть остается в нашей собственности, а есть и такие комплексы, где мы выступаем партнерами и осуществляем оперативное управление объектом под процент.

Однако сегодня мы все силы тратим на развитие региональной сети. Бизнес, построенный в Петербурге, продолжает приносить прибыль на уровне 25–35% годовых, но можно заработать больше и быстрее, если мы сейчас выйдем в регионы, где доходность проектов может составлять 45–55% в год. Дополнительным преимуществом является более низкая, чем в основных мегаполисах, арендная ставка за землю, а иногда еще и более низкие тарифы на воду и электричество.

Важно для потенциальных инвесторов еще и то, что благодаря удаленному доступу через интернет все финансовые и технические показатели мы можем наблюдать на своем ПК или смартфоне в любой точке мира.

BG: Если этот бизнес настолько прибыльный, почему до вас никто фактически в этом направлении не работал?



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

Р. М.: Я не был первооткрывателем — я начал работать на поставщика оборудования из Польши, который, можно сказать, как раз и заложил базу для развития этого бизнеса в России. И сегодня он остается одним из крупнейших производителей и поставщиков оборудования для автомоек самообслуживания в нашей стране. Кроме него, можно отметить других производителей из Польши, а также Германии, Италии. Есть несколько российских поставщиков, но они скорее занимаются сборкой, применяя европейские узлы. Правда, стоит отметить, что они обеспечивают сопоставимые с европейскими параметры качества и при этом предлагают оборудование дешевле примерно на €10–15 тыс.

Наша особенность в том, что мы не «привязаны» только к одному производителю. Более того, мы знаем основные «конкурентные преимущества» продукции каждого поставщика и можем рекомендовать, какое оборудование лучше использовать на конкретном объекте.

BG: Много ли желающих войти в этот сегмент рынка сегодня?

Р. М.: Желających достаточно, но тех, кто может это желание реализовать, очень мало. Помимо того, что требуется финансовая составляющая в размере 13,5–20 млн рублей (стоимость стандартного шестипостового комплекса), нужно приложить немалые усилия, чтобы подобрать участок под объект. Причем сложности с землей сегодня есть не только в Петербурге и Москве. Участков мало, обладают ими нередко ключевые ритейлеры, но доступ к ним имеют единицы интересных.

Для нас этот бизнес изначально был предельно понятным. И сегодня мы строим одновременно до восьми комплексов благодаря тому, что в ГК «Роста» реализуется полный производственный цикл — от подбора земельного участка и со-

гласований строительства на нем до проектирования, собственно строительно-монтажных работ, ввода в эксплуатацию и дальнейшего управления автомойкой. Соответственно, имея базу участков в регионах, имея силы на реализацию объектов, мы понимаем свое преимущество и можем прогнозировать прибыль начиная с первого месяца работы автомойки. Плюс с 2013 года мы запустили партнерские программы: каждый желающий бизнесмен может поучаствовать в наших проектах, не беря на себя ответственность приобретения полного комплекса.

BG: А если пайщик захочет выйти из числа совладельцев конкретного объекта?

Р. М.: В таком случае он просто выставляет свою долю на продажу. Выкупить ее можем мы сами, однако у нас есть база людей, которые готовы входить в бизнес небольшими суммами, но в несколько проектов одновременно. Да, наши проекты недешевые, но мы точно знаем, как их обслуживать. Мы знаем срок их фактической эксплуатации — пять-семь лет. И мы гарантируем их демонтаж и перенос при необходимости. Это важно для инвесторов.

BG: Вам уже приходилось демонтировать свои автомойки?

Р. М.: Было несколько таких случаев из-за завершения срока аренды земельного участка. Поскольку это легкоразборная конструкция, демонтаж комплексов не представляет никаких трудностей. Единственное, на чем мы теряем, — это бетонная подушка, на которую ставится объект. Однако за стандартный срок эксплуатации затраты на ее установку окупаются трижды.

BG: А как на развитие вашего бизнеса повлияли экономические санкции, введенные западными странами в отношении нашей страны?

Р. М.: Для начала уточню, что оборудование для моек самообслуживания не входит в перечень санкционных товаров. А колебания курса евро привели к тому, что

европейские производители, стремясь сохранить перспективный российский рынок, снизили цену на свою продукцию как раз на размер курсовой разницы, то есть оборудование подешевело в полтора раза. Плюс собственники земли пошли на уступки — произошло снижение арендной ставки (в целом оно составило 15–20%). Соответственно, на ГК «Роста» в привычном понимании кризис практически не сказался.

BG: Любая компания, приходящая на рынок надолго, начинает в какой-то момент не только думать о расширении, но и проявлять интерес к непрофильным активам. Какие еще сегменты интересны вам?

Р. М.: Недавно мы приобрели ресторан и будем работать в этом направлении: набрана команда, которая будет развивать именно ресторанный бизнес. Я знаю, как это должно эволюционировать, знаком с сегодняшней конъюнктурой. Посмотрим, как получится повлиять на этот рынок в целом. И если ресторанный бизнес станет для меня так же прозрачен, как сегмент моек самообслуживания, наша компания выйдет в регионы и по новому направлению. Партнеры, которые готовы оказать поддержку в решении организационных вопросов, на местах у нас уже есть.

BG: Бизнес в какой сфере сегодня, по вашему мнению, настолько же высокоприбыльный, как строительство и обслуживание автомоек самообслуживания?

Р. М.: Конечно, это IT, интернет-индустрия. Но входить туда, по моему мнению, надо очень осторожно: есть несколько ключевых игроков, которые влияют на рынок буквально и физически, и материально. И новичок, даже если он заходит с гениальной идеей, рискует либо быть перекупленным, либо потерпеть крах из-за решительных действий конкурентов.

BG: Каким вы видите ближайшее развитие рынка автомоек самообслуживания в России?

Р. М.: Я понимаю заинтересованность моего клиента в данной услуге и знаю, что в ответ могу предоставить ему этот сервис надлежащего качества. Для этого есть и производственные мощности, и понимание стратегии развития нашего регионального присутствия. В ближайшие два-три года у нас есть время для строительства максимального числа моек самообслуживания, пока это направление в регионах — на пике интереса инвесторов и пока из потенциального объема инвестиций в этот сегмент рынка в 7 млрд рублей вложено только около 2,5 млрд рублей. Понятно, что с насыщением рынка сверхприбылей уже не будет. Но этот бизнес в любом случае останется привлекательным для вложений, и мы видим возможности для дальнейшего укрепления позиций ГК «Роста» в этом сегменте. ■