

ДИЛЕРЫ ПЛАНИРУЮТ МАРШРУТ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ АВТОРЫНОК МЕДЛЕННО РАСТЕТ. НО ЕГО УЧАСТНИКИ ОТНОСЯТСЯ К ЭТОЙ ДИНАМИКЕ ОСТОРОЖНО И НЕ СТРОЯТ ГЛОБАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЛАНОВ. НИШИ ДЛЯ НОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ, ГОВОРЯТ ОНИ, — В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА, БУДЬ ТО ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ИЛИ УХОД В СЕТЬ. ДЕНИС ГАВРИЛОВ

По итогам первой половины нынешнего года продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России выросли на 18%. Рынок, согласно данным Ассоциации европейского бизнеса, растет с марта 2017 года. В Санкт-Петербурге динамика продаж выше, чем общероссийская. За шесть месяцев городские автодилеры, по информации аналитического агентства «Auto-Dealer-СПб», увеличили реализацию новых машин на 20%. Начиная с сентября прошлого года и до нынешнего мая в Петербурге продажи автомобилей росли от 19 до 26% месяц к месяцу. Как и в целом по России, последний раз падение реализации машин в городе было отмечено в феврале прошлого года.

Несмотря на высокую динамику авторынка, представители дилеров не склонны однозначно считать такие показатели характеристикой выздоровления отрасли после нескольких кризисных лет. Поэтому они осторожно говорят о возможных инвестициях в новые крупные проекты.

По мнению директора по маркетингу и информационным технологиям «Петровского автоцентра» Александра Эрнезакса, нынешний автомобильный рынок нельзя назвать ни растущим, ни перспективным для инвестиций. Причинами, которые привели к такому выводу, он называет низкую рентабельность, высокий порог входа, нестабильность автобизнеса и его подверженность внешним фундаментальным факторам.

«Мощности рынка по-прежнему остаются избыточными для текущего объема продаж автомобилей», — говорит директор локации «Рольф Октябрьская» Максим Вирченко. — Черета банкротств слабых дилеров продолжается, а сильные дилер-



В БЛИЖАЙШИЕ ДВА-ТРИ ГОДА ДИЛЕРЫ ВЫНУЖДЕННЫ БУДУТ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ СТЕПЕНИ ВЫЙТИ В ОНЛАЙН

ские холдинги продолжают развитие». Он считает, что основной причиной нынешнего роста является эффект низкой базы. При этом на фоне постепенного повышения цен на автомобили динамика рынка стала снижаться. В агентстве «Auto-Dealer-СПб» указывают, что нынешние объемы продаж новых автомобилей в городе на 30–35% ниже, чем в пиковые годы. Например, в этом году, по прогнозу агентства, в Петербурге может быть продано 150–160 тыс. новых автомобилей, тогда как в 2012 году этот показатель составлял 204 тыс. машин.

«У многих дилеров, строивших свой бизнес исключительно на кредитные

средства, сейчас одна общая проблема — снижение кредитной нагрузки. В этих условиях новые инвестиции мало кому нужны», — рассуждает директор по маркетингу и рекламе компании ОАК-РРТ Сергей Новосельский. Потенциал рынка, по его словам, также не определен. В качестве примера он приводит динамику продаж в июне и июле, когда некоторые растущие бренды показали снижение реализации автомобилей. «На мой взгляд, потенциал текущего года — это рост в пределах 5–8%», — говорит господин Новосельский.

САЛОНЫ SECOND HAND Традиционным объектом инвестиций для автомобильных

дилеров являлось строительство новых дилерских центров. «Но если на пике роста рынка можно было фиксировать около десятка открытий новых объектов в год, то за последние два-три года такие случаи проще пересчитать по пальцам одной руки», — рассказывает генеральный директор агентства «Auto-Dealer-СПб» Михаил Чаплыгин. Александр Эрнезакс считает, что на данный момент площадей достаточно и строительство новых зданий актуально скорее для локальных проектов. Все больше на рынке появляется свободных площадей по причине банкротств автодилеров. И такие центры находят своего покупателя: за последние два года, по данным «Auto-Dealer-СПб», было совершено около 20 подобных сделок.

«Для тех игроков, кто имеет возможности и амбиции расширить собственную сеть, сегодня — в силу банкротств или желания многих дилеров продать свои объекты на рынке — есть предложение. Но все зависит от цены и ожиданий покупателя по возврату инвестиций», — говорит управляющий партнер автомобильного направления ГК «Автополе» Сергей Вайнер. С другой стороны, отмечает Максим Вирченко, требования к зданиям со стороны импортеров меняются и зачастую строительство дилерских центров «с нуля» оказывается экономически целесообразнее, чем покупка готовой «коробки» и ее последующее переоснащение.

«Инвестировать в строительство новых дворцов бессмысленно», — категоричен Сергей Новосельский. Он считает, что такие проекты реальны, когда российский рынок выйдет на объем 2,3–2,5 млн проданных автомобилей со стабильным ежегодным ростом не ниже 5–7%. → 37

ЧЕРНЫЙ БИМ БЕЛОЕ УХО

ПЯТНАДЦАТЬ ЛЕТ НАЗАД, КОГДА В СУДАХ ЕЩЕ РАССМАТРИВАЛИСЬ «БАНДИТСКИЕ ДЕЛА», ЭКСПЕРТЫ ПРЕДРЕКАЛИ СКОРУЮ ИХ СМЕНУ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРЕСТУПЛЕНИЯМИ. СЕГОДНЯ СМИ РЕГУЛЯРНО РАССКАЗЫВАЮТ О ВЗЯТКАХ ВЫСОКОПОСТАВЛЕННЫХ ЧИНОВНИКОВ, МАСШТАБНЫХ ХИЩЕНИЯХ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСПРОЕКТОВ, «ЧЕРНЫХ БАНКИРАХ» И НЕЗАКОННОМ ВОЗМЕЩЕНИИ НДС. НЕСМОТЯ НА БОЛЕЕ ЛОЯЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ ОБЩЕСТВА, ПРЕСТУПНЫЕ ДЕЙСТВИЯ «БЕЛЫХ ВОРОТНИЧКОВ» НАНОСЯТ ГОСУДАРСТВУ УЩЕРБ В МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ И ТЯНУТ ЗА СОБОЙ ОБЩЕУГОЛОВНЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ. ДМИТРИЙ МАРАКУЛИН

Для нашей страны понятие «беловоротничковой преступности» (white collar crime — WCC) относительно новое, тогда как в США криминолог Эдвин Сатерленд еще в начале прошлого века дал определение этому явлению. В России

есть попытки сформулировать его сегодня, но четкого, единого мнения пока нет. Как полагает доцент кафедры уголовного права юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета и управляющий

партнер юридической компании CLC Наталья Шатихина, в первую очередь WCC подразумевает экономические и коррупционные преступления, которые совершают лица высокого социального статуса. Эту группу людей эксперт на-

зывает «позвонками», прослойкой, на которую опирается общество. И в этом их основное отличие от традиционных преступников. Субъекты WCC также отличаются более высоким уровнем образования и доходов. → 36