ГК «Автодом»: «Мы очень амбициозны в развитии своего портфеля»

В семинаре приняли участие:

Андрей ОЛЬХОВСКИЙ,
генеральный директор,
АО «Автодом»

Алексей АНДРЕЕВ,
руководитель
направления рынков
долгового капитала,
банк «Санкт-Петербург»

Автодилеры на российском долговом рынке представлены достаточно мало. Тем заметнее становятся облигационные выпуски компаний, работающих в этом сегменте, который по итогам прошлого года показал внушительные результаты по росту выручки и рентабельности на фоне глобального дефицита автомобилей. Так, в конце 2021 года свои первые бонды с внушительным для дебюта объемом 5 млрд рублей успешно разместила компания «Автодом». Незадолго до размещения топ-менеджер компании и представитель одного из организаторов выпуска приняли участие в онлайн-семинаре, организованном Cbonds. Участники обсудили актуальные тенденции на автомобильном рынке, особенности ведения профильного бизнеса в текущих условиях, специфику автодилеров в качестве заемщиков на публичном долговом рынке и, конечно же, ключевые аспекты дебютного выпуска облигаций. Представляем вашему вниманию фрагменты вебинара. Полную версию можно посмотреть на YouTube-канале Cbonds.

Ситуация с дефицитом настолько понравилась не только дилерам, но и производителям, что, безусловно, они будут таргетировать определенный уровень дефицита еще долго

НА ЧЕМ СЕГОДНЯ ЗАРАБАТЫВАЮТ АВТОДИЛЕРЫ?

Традиционно сервис является наиболее доходной статьей у автодилеров. Однако последние два года заметно изменили картину. «Когда есть дефицит автомобилей на рынке, дилеры, безусловно, зарабатывают и на них. Не могу сказать, что мы перестали зарабатывать на финансовых продуктах, на кредитах, на страховке, на каких-то дополнительных аксессуарах, но мы стали зарабатывать и на автомобилях. Такого не было, наверное, последние 10–12 лет. Это исторический феномен», — заявил Андрей Ольховский. Он подчеркнул, что этот тренд не будет длиться бесконечно. С течением времени структура маржи снова

ГК «Автодом» делает большие ставки на цифровизацию бизнеса и запуск собственной e-commerce платформы по продаже автомобилей

поменяется. «Не думаю, что мы вернемся в 2019 год, когда больше 50% автомобилей дилеры продавали в минус и только за счет финансовых продуктов им удавалось выходить в плюс», — добавил спикер.

Андрей Ольховский уточнил, что в ГК «Автодом» большую ставку делают на сделки M&A. «Мы очень амбициозны в развитии своего портфеля. При покупке какого-либо бизнеса мы выделяем в нем операционную и административную части. Административная часть нам не нужна. Мы можем без увеличения затрат спокойно управлять дополнительным бизнесом (в особенности теми брендами, которые у нас уже есть), потому что управленческая структура компании "Автодом" матричная: под одним брендом могут работать несколько дилерских центров, и всем этим управляет один человек. В наших дилерских центрах нет директоров. У нас есть руководители брендов», — пояснил он.

ПОЧЕМУ ЖЕ АВТОДИЛЕРЫ УХОДЯТ С РЫНКА?

Андрей Ольховский обратил внимание, что в 2015 году количество автодилеров было рекордным — почти 3800 компаний. В 2021 году их количество сократилось до 3210, то есть практически 600 автодилеров ушли с рынка. Все помнят истории «Независимости», «Дженсера», «Модуса» и многих других дилеров. Почему же так произошло?

«Безусловно, и в 1990-е, и в 2000-е годы рост бизнеса был сумасшедшим, потому что машины были в дефиците, дилеры зарабатывали большие деньги и все казалось безоблачным. Но потом пришли смутные годы, когда маржа сократилась, предложение стало избыточным, а дилеры уже не могли остановиться. Они уже привыкли жить на широкую ногу. Основная причина, как мне кажется, крылась в чрезмерной долговой нагрузке, которая росла у автодилеров просто бесконтрольно», — пояснил спикер.

У компании «Автодом», по его словам, тоже был непростой период. Основатели компании верили в силу доллара и номинировали свои долги именно в валютных кредитах. «В 2019 году мы приняли непростое решение и перешли из валютных обязательств в рублевые. Мы можем бороться с нашими конкурентами, с какими-то внешними факторами, но не можем бороться с Центральным банком России, который регулирует стоимость доллара и стоимость рубля. Так мы перешли на рублевое финансирование, и это принесло свои плоды», — рассказал Андрей Ольховский.

АВТОРЫНОК — ОТ ДЕФИЦИТА К ЭВОЛЮЦИИ

«Ситуация с дефицитом настолько понравилась не только дилерам, но и производителям, что, безусловно, они будут таргетировать определенный уровень дефицита еще долго. Даже если нормализуется поставка комплектующих. Даже если у них будут возможности произвести больше, чем требуется. Если вы посмотрите финансовые результаты, например, группы BMW, то никогда в истории компания столько не зарабатывала. И Mercedes никогда столько не зарабатывал. Всем понравилось жить в условиях дефицита», — поделился Андрей Ольховский.

По его мнению, в ближайшие два года ситуация органически не изменится, потому что проблемы с поставками не уйдут ни завтра, ни послезавтра. «Я думаю, что некоторая нормализация наступит только в 2023 году. Но при этом мы, возможно, столкнемся с индустриальными проблемами, которые будут служить основанием для создания объективного дефицита и недопоставок по ряду комплектующих. Помимо полупроводников, о которых все говорят, есть много и других проблем. Уже сегодня производству не хватает магния, первичного алюминия», — отметил Андрей Ольховский.

По его словам, сейчас стоимость новых автомобилей только растет. Еще немного — и новенький авто станет предметом роскоши. Поэтому в профильном бизнесе будут развиваться такие направления, как продажа автомобилей с пробегом, аренда, рассрочка, подписка и т. д.

«Сегодняшний тренд — большие дерзкие группы начинают заниматься автомобилями с пробегом и продают их более цивилизованным путем. Пока автодилеры продают всего около 30% автомобилей с пробегом, 70% продается по неофициальным каналам. Я думаю, что в этих цифрах заложено наше будущее, точка роста, причем для всех участников рынка», — отметил спикер.

О ДЕБЮТНОМ ЗАЙМЕ

На момент проведения онлайн-семинара у компании «Автодом» было оформлено два кредитных продукта от банка «Санкт-Петербург». Это инвестиционный кредит в размере 3.8 млрд рублей и общая кредитная линия около 13 млрд рублей.

«График погашения достаточно комфортный для нас. При этом мы хотели бы иметь достаточно большую "подушку" на случай каких-то катаклизмов, кризисов либо новых бизнес-идей для компаний, чтобы мы могли в моменте иметь источник для покупки компаний и создания каких-то проектов и т. д. Я уверен, что мы можем, если захотим, в течение месяца привлечь еще 3–4 банка как партнеров. Но наша концепция — замена банковского финансирования на публичное. Никто лучше, чем рынок, не сможет оценить нас», — заявил Андрей Ольховский.

Он отметил, что сейчас в ГК «Автодом» делают большие ставки на цифровизацию бизнеса и запуск собственной e-commerce платформы по продаже автомобилей. Привлечение публичного финансирования позволит компании расширить объемы складских запасов новых автомобилей и инвестировать в более активное развитие направления автомобилей с пробегом.

Алексей Андреев подчеркнул, что кредитный рейтинг компании «Автодом» в октябре 2021 года был повышен агентством «Эксперт РА» сразу на две ступени — с ruBBB– до ruBBB+ на фоне улучшения как операционных, так и финансовых показателей компании. В перспективе компания может улучшить показатели и еще больше повысить свой кредитный рейтинг уже в 2022 году. «Сейчас у инвесторов есть очень интересная возможность начать финансовые отношения с эмитентом», — добавил он.