Николай Груздев,
генеральный директор,
ГК «Автомир»

К КОНЦУ ГОДА изыщем $100 млн

В ПРЕДДВЕРИИ ЯНВАРСКОЙ ОФЕРТЫ КОМПАНИИ «АВТОМИР-ФИНАНС» ПО ОБЛИГАЦИОННОМУ ЗАЙМУ НА 2 МЛРД РУБ. О ПЕРСПЕКТИВАХ СВОЕГО БИЗНЕСА CBONDS REVIEW РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «АВТОМИР» НИКОЛАЙ ГРУЗДЕВ.

Насколько серьезным оказалось влияние финансового кризиса на ваш бизнес? Насколько снизились продажи с августа нынешнего года? И сильно ли годовые показатели по продажам будут отличаться от запланированных?

Безусловно, кризис повлиял на наш бизнес очень сильно. Хотя на первом месте тут не падение спроса на автомашины, а невозможность для нас в нынешних условиях получить кредит по приемлемой ставке. Что касается падения продаж, то оно, действительно, началось еще в августе и составило чуть более 10% от запланированного нами объема. В сентябре, октябре и ноябре падение составило 15% от плана. При этом лишь в ноябре мы почувствовали уход банков с рынка автокредитования. Доля продаж в кредит на розничном направлении сократилась в полтора раза: если раньше 30% всех розничных продаж в Москве и 50% всех розничных продаж в регионах осуществлялись за счет заемных средств, то теперь эти показатели равны 20 и 30 соответственно. Впрочем, несмотря на падение спроса, в целом нынешний год наша компания закончит согласно плану за счет того, что в первом полугодии наши продажи были значительно выше запланированных. Поэтому к концу декабря мы продадим 100 тыс. автомобилей, при этом план по объему выручки, скорее всего, даже немного перевыполним, получив $2.6 млрд вместо запланированных $2.5 млрд.

Группа компаний **«Автомир»** — один из крупнейших автодилеров России, представляющий 24 ведущих автомобильных бренда: Nissan, Ford, Mitsubishi, Mazda, Opel, Chevrolet, Cadillac, Hammer, Saab, Hyundai, Suzuki, Volkswagen, Renault, Peugeot, FIAT, Skoda, Citroen, Kia, Daewoo, SsangYong, Lada, ГАЗ, Chery и Lifan.

ГК «Автомир» насчитывает 31 дилерский центр: 17 из них находятся в Москве и 14 — в регионах (Санкт-Петербург, Брянск, Воронеж, Самара, Ярославль, Челябинск, Екатеринбург, Новосибирск, Архангельск, Сургут и Новокузнецк).

Объем продаж группы компаний в 2007 году составил 81.2 тыс. автомобилей. Совокупный оборот всех дилерских предприятий группы компаний «Автомир» в 2007 г. достиг $1,8 млрд, прирост к обороту за год — 68%. По оценкам компании, ее доля федерального рынка в сегменте новых автомобилей составила по итогам 2007 года 3.1%, доля московского рынка — 8.7%.

Как меняется структура спроса: машин из среднего ценового сегмента стали покупать меньше, а продажи бюджетных моделей возросли?

Теоретически, действительно, должно происходить перераспределение спроса в пользу более дешевых машин. В США, кстати, так и происходит — там средняя цена нового автомобиля уже упала на 10%. Однако в России такого пока не происходит. Наоборот, именно продажи бюджетных автомобилей снизились, тогда как спрос на дорогие автомобили и машины из среднего ценового сегмента остался на прежнем уровне. Думаю, это вызвано прежде всего тем, что в бюджетном сегменте всегда была очень высокая конкуренция за покупателя, а потому не было определенного запаса прочности. И если при продаже среднеценовых марок сократились или вовсе исчезли очереди на покупку машины, то бюджетный сегмент сразу же отреагировал падением объема продаж.

Николай Груздев родился в 1964 году. Окончил факультет проблем физики и энергетики Московского физико-технического института. С 1987 года — инженер Института спектроскопии Академии наук. В 1994 году принял участие в создании компании «Автомир», в 2000 году возглавил сеть автосалонов и сервис-центров группы компаний. В 2002 году назначен директором по продажам и послепродажному обслуживанию автомобилей «Автомира», с 2005 года является генеральным директором группы компаний «Автомир».

Как финансовый кризис повлиял на ваши взаимоотношения с поставщиками: пересматривают ли они договора?

В отношениях с поставщиками работает закон перераспределения неприятностей. Они уже вынуждены брать на себя часть проблем автодилеров и изменять правила работы, поскольку не хотят снижать объемы производства. Поэтому часть автопроизводителей уже пошли на сокращение срока предоплаты за поставляемые машины — скажем, если раньше деньги надо было перечислять за полтора месяца до отгрузки, то теперь за полмесяца, — другие, кому необходимо продвигать свои марки на нашем рынке, стали принимать оплату за поставляемые машины не через полмесяца, а через месяц после отгрузки машины. Почти все автопроизводители уменьшили штрафы за просрочку платежей.

Как производители корректируют свои планы на будущий год? Каковы их ожидания и прогнозы по ситуации на российском рынке и насколько они отличаются от ваших?

Уже примерно треть производителей официально озвучили свои планы на будущий год, остальные сделают это в ближайшее время. Пока практически все, в том числе и наша компания, исходят из того, что российский автомобильный рынок ожидает либо небольшой рост примерно в 10% относительно результатов нынешнего года, либо стагнация и отсутствие дальнейшего роста. Впрочем, с учетом того, что до сих пор динамика роста нашего рынка составляла 60% в год, для многих автодилеров прирост даже в 10% мало чем отличается от нуля. Очевидно, что российские заводы, принадлежащие мировым автомобильным гигантам, будут продолжать работу — их простой элементарно обойдется дороже, чем работа с меньшей, чем прежде, маржой.

В январе «Автомиру» предстоит пройти оферту по второму выпуску облигаций на 2 млрд руб. Какой объем выпуска на данный момент, по вашим оценкам, находится в рынке? Готовитесь ли вы к тому, что инвесторы предъявят по оферте весь выпуск?

Мы изначально разместили весь наш выпуск «в рынок». И на сегодня все 100% выпуска находятся на руках у инвесторов. Разумеется, мы заинтересованы в том, чтобы как можно больше наших облигаций осталось на рынке после прохождения нами оферты. Поэтому мы попробуем убедить крупных держателей облигаций оставить наши бумаги в их инвестиционных портфелях. Хотя понятно, что в нынешней ситуации никакие доводы и максимально возможные уступки с нашей стороны в части купонной ставки могут на инвесторов и не повлиять. Поэтому мы готовимся к предъявлению в рамках оферты всего выпуска как к вероятному сценарию.

И за счет чего вы собираетесь пройти оферту? Ведете переговоры с банками о предоставлении кредитов?

Переговоры с банками о получении кредитных ресурсов для рефинансирования нашего публичного долга мы, конечно, ведем, но рассчитываем в деле нахождения необходимых средств исключительно на собственные силы. В настоящее время мы уже наполовину выполнили специальную программу по высвобождению денежных средств из оборота компании и полностью завершим ее к концу нынешнего года.

И в чем заключается данная специальная программа?

Она заключается в сокращении так называемых нормативных складов. Скажем, если раньше за автосалоном, который продавал в месяц 100 автомашин, на таком складе было закреплено 150 автомобилей, то теперь это число будет сокращено до 100. Конечно, при таком подходе мы рискуем потерять около 5% продаж, но в данной ситуации мы готовы к таким потерям. Кроме того, как я уже говорил, почти все автопроизводители изменили сроки предоплаты, что также позволяет нам высвободить некоторые денежные ресурсы. В результате, одно только сокращение нормативных складов и изменение сроков расчета за автомашины позволит нам изыскать к началу января $100 млн. Кроме того, мы запустили еще одну программу по реструктуризации некоторых внутренних процедур, которая позволит нам в начале будущего года высвободить еще $10 млн.

А кредит в банках действительно сложно сейчас получить? И насколько выросла для вас стоимость подобных заимствований?

Это и правда реальная проблема. Особенно для представителей среднего бизнеса, к которым мы себя относим. Кредитные предложения, конечно, есть, но зачастую ставка по предлагаемым нам кредитам превышает 20% годовых. Конечно, мы понимаем, что рынок изменился и мы должны считаться с его реалиями, но все-таки на такие условия мы пока идти не готовы. Ведь рентабельность нашей деятельности вряд ли вырастет.

Cbonds Contact

Деловая сеть
для профессионалов
финансового рынка

Малиновский
Владимир Михайлович
Интересы и виды деятельности на финансовом рынке
Сферы деятельности:
– Аналитика
Финансовые инструменты:
– Облигации

Лялин
Сергей Владимирович
Интересы и виды деятельности на финансовом рынке
Сферы деятельности:
– TOP Management
Финансовые инструменты:
– Акции
– Векселя
– Евробонды

Кащеев
Николай Игоревич
Интересы и виды деятельности на финансовом рынке
Сферы деятельности:
– Аналитика
– Финансовая журналистика
Финансовые инструменты:
– Валюта
– Денежный рынок

Автухов
Михаил Олегович
Интересы и виды деятельности на финансовом рынке
Сферы деятельности:
– TOP Management
Финансовые инструменты:
– Private Equity
– Акции
– Валюта

Ермак
Александр Петрович
Интересы и виды деятельности на финансовом рынке
Сферы деятельности:
– Аналитика
Финансовые инструменты:
– Векселя
– Денежный рынок
– Евробонды
– Облигации

Присоединяйтесь
к профессионалам!
Вступайте в Cbonds-Contact!

Уже более
1000 участников

www.Cbonds-Contact.info

А вариант рефинансирования за счет продажи ряда активов или доли в компании вы рассматриваете?

Нет, на сегодняшний день необходимости в подобного рода шагах у нас нет. Хотя, как это ни странно в ситуации, когда только и слышно о кризисе ликвидности, количество обращений на предмет покупки части нашей компании со стороны различных инвестиционных фондов значительно выросло. Правда, большинство из них не скрывают, что их аппетиты по доходности резко выросли, а потому они готовы покупать лишь с большим дисконтом.

Можно ли ожидать волны сделок по слиянию и поглощению на авторынке в ближайшие полгода? Собираетесь ли вы покупать каких-либо конкурентов?

Безусловно, в будущем году мы увидим большое количество поглощений, поскольку многие автодилеры оказались сейчас на грани выживания. Мы пока к чужому бизнесу не приглядываемся. Сперва надо пройти оферту, а затем оценить итоги продаж начала года. Только после этого мы и начнем рассматривать варианты по скупке активов. Очевидно, что в первом квартале 2009 года для этого появятся очень интересные возможности.

Каковы финансовые показатели компании по итогам девяти месяцев 2008 года? На какие показатели планируете выйти к концу года? Каков уровень долга компании на 1 октября 2008 года?

Публично раскрывать информацию о текущих финансовых показателях я не готов. Мы делаем это в ходе прямого общения с инвесторами. Планы, как я уже и говорил, остались прежними — продать 100 тыс. автомобилей, выручив $2.6 млрд. Что касается нашего долга, то по состоянию на 1 октября он составлял $360 млн. Мы рассчитываем, что после прохождения нами оферты этот показатель снизится до $280 млн. Соответственно, если кризисная ситуация затянется, мы будем держать долг на этом уровне в течение всего 2009 года. Ту часть кредитов, срок которых истекает в будущем году, мы будем рефинансировать за счет предоставления в залог принадлежащих нам объектов недвижимости, в том числе новых автосалонов. Если ситуация улучшится, мы можем несколько увеличить долг за счет инвестиций.

Кстати, о новых автосалонах. Помнится, у вас была весьма обширная инвестиционная программа по их запуску. Вам уже пришлось ее скорректировать?

Мы продолжаем вкладывать деньги в проекты по созданию автосалонов, в которые уже вложена бóльшая часть ресурсов. Поэтому по итогам и нынешнего, и следующего года мы, как и планировали, увеличим свою сеть на десять автосалонов. Однако в сентябре мы решили отказаться от запуска новых проектов, что в итоге может привести к отсутствию роста нашей сети продаж в 2010 году. В результате программа инвестиций на 2008 год была сокращена со $150 млн до $100 млн. В 2009 году мы планировали инвестировать в развитие $140 млн, но начнем год мы по сценарию, который предусматривает годовые инвестиции в размере лишь $20 млн. Дальше будем уже действовать по ситуации. Если ситуация начнет выправляться, мы, безусловно, увеличим размер инвестиционной программы, в том числе найдем средства на покупку уже работающего бизнеса.

Беседовал Иван Макаров