

При покупке автомобиля учитывается все, вплоть до любви. К женщине, к марке, удобству салона. Но начинается история банально, с соотношения цены и качества.

Качество всегда родом откуда-то. А вот цена – производная бизнеса. Американский вторичный автомобильный рынок привлекателен для русских дилеров. Бизнес идет, набирает обороты. За океаном с ними работают тоже русские, хотя точнее, русскоговорящие.

Из Манхэттена до офиса Dunhill group ltd. в Нью-Джерси – город Авенел, час езды с учетом трафика, на который все-таки попадаешь время от времени. По американским меркам это почти Нью-Йорк, но близко к порту, что и определило место для бизнеса.

Ян Черток в Америке уже 15 лет. В истории каждого иммигранта здесь есть эпизод: «Как ты сюда приехал? Как легализовался?». В ней всегда есть сюжет, есть свои перипетии и драмы, но, как правило, и по-американски счастливая развязка с перечислением бизнеса, дома, машины.

В нашем общении интерес к бизнесу перебил жизненные коллизии. Началось с того, что организация Наяна (ее упоминает каждый второй бизнесмен) помогла тем, что оплатила билеты из России. Кому-то она просто выдает \$5000 на обзаведение малого бизнеса. Начинал Ян с ремонта машин, в течение пяти лет держал мастерскую для кузовных работ с покрасочным цехом. Сегодня он одновременно и президент, и работник своей фирмы, получающий в ней зарплату. Основное направление – оптовая и розничная продажа автомобилей. География поставок – Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия. Украина представлена слабо, бизнесу препятствует таможенное законодательство. Самая благоприятная ситуация с точки зрения таможенного законодательства в Белоруссии и Казахстане.

Около 30 сотрудников фирмы уточняют заявки, отслеживают аукционы, передвижение машин. Территориально и офис, и склад – два в одном, через стену. Практически за углом порт. Машины упаковываются в контейнеры, печатываются и идут под погрузку. Второй транзитный склад находится в Финляндии. Далее машины двигаются в Питер и Москву автовозами.

По оценке Яна в этом бизнесе в США относительно мало фирм. Всех участников – тройка фирм, располагающих своими площадками, складами и сотня русскоязычных дилеров. В частности, с Dunhill работают около 20 дилеров. Они пользуются лицензией, отправочным центром. В работе частных есть своя специфика, но о ней позже.

Что формирует вторичный рынок авто в США?

В русскоязычной рекламе активно предлагается банковский конфискат. Образуется он в процессе неудачного лизинга. Понятно, не от лучшей жизни лизингополучатель перестает платить. Машины при этом, находятся в собственности банка, он их и реализует. «В рекламе о них упоминают с одной целью - сыграть на человеческой жадности, желании сэкономить», - рассказывает Ян Черток, - «конфискат вызывает ассоциации со словом «дешево», но это всего 3% рынка, да и машины, как правило, запущенные».

Основной поток, питающий рынок – это машины, сошедшие с лизинга. Так, называемый, «оффлиз». При лизинге банк выкупает машину у дилера и отдает в долгосрочную аренду клиенту. Причем, отдает новую машину сроком на два - три года. По истечении срока лизинга клиент возвращает машину банку – тот реализует ее на аукционе. Постлизинговый рынок составляет около 80% рынка подержанных авто. Как правило, это качественно обслуженные, гарантийные машины, в хорошем техническом состоянии. Банки с ними особо не церемонятся и продают неподготовленным, т.е. немыто - нечищенным виде. Для дилеров \$100 - \$200 «косметических» оборачиваются 10% разницы в цене. Довольно выгодно.

Определенную часть рынка составляет «уцененная техника», принадлежащая страховым компаниям. Это означает, что частный владелец уже получил компенсацию в силу каких-либо повреждений. Например. Машина была угнана, срок возврата превышен - по правилам человек получает компенсацию. Со временем полиция нашла машину: сломан замок зажигания. Кто-то прокатился и бросил – такая машина реализуется со специализированного аукциона. На аукционах страховых компаний представлены топливные, аварийные, бывшие в угоне авто. Если после аварии стоимость ремонта превышает стоимость такого же не аварийного авто – ему также дорога на аукцион.

«Хорошие» и «плохие» машины.

Итак, аукционы – это единственная и традиционная возможность оптовой покупки-продажи поддержанных машин в США. Традиции этой около 100 лет. В Пенсильвании (город Манхейм) находится самый крупный аукцион в мире. Это в трех часах езды от Авенела. Собственно, Манхейм представляет собой сеть из 120 аукционов по всей Америке.

«С той лишь разницей, что банковские аукционы недоступны остальному миру, - комментирует ситуацию Ян Черток, - «Они сугубо американские. На них играют сертифицированные дилеры США со специальной лицензией «для торговли авто в США». Такая лицензия предполагает довольно сложный процесс получения и поддержания. Для нерезидентов это недоступно».

Аукционы страховых компаний или аварийной техники - публичные, без сертификации. Вот они и стали еще одной крупной сетью аукционов битых машин, открытой всему миру. Для участия в них не обязательно находиться в Америке. Страны с развитым ремонтным сервисом, такие как Польша, Литва, Латвия делают здесь свой бизнес. Для них это товар, американцы же берут такие машины исключительно на запчасти. «До ажиотажного спроса в странах Восточной Европы битые машины были дешевы, интересны с точки зрения цены», - считает Ян, - «Сегодня налаженные каналы сбыта раскрутили спрос и подняли цены до нереальных высот. После ремонта такие машины могут стоить дороже целых, с банковского аукциона, что уже похоже на гримасу».

□ Объемы рынка. Место России.

Главный аукцион в Манхейме продает в среднем около 8000 машин в смешанный день и 3000 - в экзотический, в торгах представлены исключительно дорогие машины. Итого 11000 машин лишь в одной точке, пусть и самой крупной. После торгов продается 60-65% от выставленного. Долю России на этом рынке Ян оценивает в 10%. Причем, в столицах предпочтение отдается «хорошим» машинам, которым нужна лишь косметика. Регионы предпочитают также целые машины, но с мелкими дефектами. Сегодня машины идут в Самару, Екатеринбург, Новосибирск, Красноярск, Омск.

«Одно время плотно взялись за американские машины, ограничивая ввоз, - рассказывает Ян, - «Смушал желтый цвет габаритов. По европейским стандартам он красный». До 1 января 2007 года Правительство РФ отменило ограничения по цвету для "поворотников" на автотранспортных средствах. По поручению Михаила Фрадкова будет анализироваться соотношение между степенью безопасности и затратами, которые повлечет запрещение "поворотников" красного цвета. Так что вопрос не снят окончательно.

Что берем? Справочник NADA.

Вот раньше американцы любили большие машины. Сегодня любят, но уже меньше. Цены на бензин, а что хуже разговоры о ценах на бензин в перспективе сделали свое дело. Популярность японских машин с объемом двигателя 1500-2000 кубиков растет. Что для США означает, конечно, маленький объем. До литровых не дошло, но экономичные и надежные «японцы» пользуются любовью.

Расхожее российское предубеждение, чем год старше, тем машина хуже, здесь не работает.

Любые вопросы о цене, пусть и в рекомендательном порядке разрешает справочник NADA. Настольная книга каждого дилера. Хотя рекомендации звучат твердо, т.к. NADA – Национальная авто дилерская ассоциация. Все цифры базируются на практике реальных сделок. В нем представлены 5 категорий машин, дана четкая градация с учетом пробега машины. Например: Мерседес бенц С Кварц с маленьким кузовом 2003 года, отнесен к 4 категории (5-высшая). Его цена по совету книги 14.975 долларов. А теперь смотрим цены с учетом пробега. При пробеге от 55 тыс. миль до 60 тыс. миль - снимаем \$900, 60-65 тыс. - \$225, если от 65-70 тыс. отнимем \$1550. Сильное удешевление происходит после 80000 миль - \$2675 долларов.

После предварительной оценки определяется техническое состояние машины. В ход идет прибор проверки покрасочного слоя, хотя наметанный глаз дилера и без него хорошо видит элементы машины, которые перекрашивались, что также ведет к уценке. Постоянная практика и опыт не дадут дилеру заплатить цену выше. Только профессионалы «идут бить» цену. Машины, перешедшие отметку в три года, относятся к ультра горячим для ввоза в Россию, т.к. стали доступны по «растаможке». В такие моменты, как правило, на 10-15% повышается цена. Ее подращивает спрос. Тем не

менее, цены по справочнику вполне прогнозируемы.

Понятно, что аукционная цена – далеко не все, за что расплачивается конечный потребитель. Так, пользуются спросом в России и идут как горячие пирожки - Лексус RX – 300. Джип, 4 ВД. На аукционе стоит около \$20.000, с учетом доставки и «интереса» Dunhill - \$22.000. Это уже цена для российского дилера. Схема сложения цены простая: цена авто на аукционе, доставка до порта, интерес фирмы - 10% от стоимости авто, но не менее \$500 долларов и не более \$1.000. В стоимость доставки через океан входит стоимость загрузки контейнера. Это около \$1.000. Таможня обойдется \$9.000 долларов. В Москве такие машины продаются в районе \$36.000.

Другой пример вполне демократичный.

КИА RIO с объемом двигателя 1500 куб. см. Таких малолитражных вариаций в Америке всего 2 – 3.

На аукционе такая машина 2002 года стоит около \$4.000, с доставкой в Россию около \$6.000, «растаможка» - \$1.800. Рыночная цена - \$9.000-9.500.

Кто делает погоду?

«Из всего объема покупателей частных у нас не более 5%, - рассказывает Ян, - «частник пуглив, он не хочет рисковать деньгами. Найти машину в Интернете, отправить предоплату и ждать полтора месяца?». Схема покупки такова. Лоты предстоящих торгов выставлены на сайте. Кстати сказать, сайт сугубо практичен и приспособлен для первоначальной работы с клиентом. После чего покупатель делает предоплату в размере 500 долларов или 10% от стоимости банковским переводом на счет фирмы. После торгов оплачивается полная сумма контракта, хотя он может и не состояться, скажем, при аукционной цене выше оговоренной предварительно. Но терпение еще пригодится, т.к. машина будет перемещаться морем через Финляндию. На это идут охотно и уверенно только дилеры – оптовики. Новички, как правило, начинают работать через представителей. После некоторого вхождения и знакомства с правилами игры выходят на оптовиков – резидентов подобных Dunhill .

На вложенные деньги в этом бизнесе получают свои 10%-15% от вложенного. Кто-то крутит миллион долларов, кто – 50.000. Есть и одиночки с готовностью переправляющие по одной - две машины в месяц. «Кстати, на дешевых машинах процент выше получается», - отметил Ян.

Дилеры – одиночки снижают свои издержки всеми возможными способами. Они не держат складов, погрузочных площадок, не оплачивают лицензии. Вполне можно использовать лицензию фирмы, такие услуги тоже оказываются. Так, скажем, только оплата ангара обходится фирме Яна в \$30000 в месяц. Для частника всегда есть возможность воспользоваться уже созданной инфраструктурой. Но иногда происходят накладки, по причинам обозначенным широким понятием «человеческий фактор». Вот в такие «пиковые» моменты крупному бизнесу легче исправлять ситуацию.

Считается, что в этом бизнесе есть свой скачок. Переломный момент, когда удобно вне конкуренции самому маленькому игроку и уже достаточно крупному. Те, кто на промежуточных стадиях находятся внутри конкурентного клубка.

Добрым словом о налогах и об Америке

Прямо из офиса мы перешли в ангар. Стоят красавцы джипы. Довольно просторно и прохладно. Идет загрузка в контейнер: на металлических стойках крепится деревянная эстакада. В одном контейнере уже три машины. Здесь же опирается на передние колеса фактически пол-машины. Ян пояснил, что передняя часть специально отрезана под заказ. Такая вот фантазия заказчика по восстановлению машины после аварии. Во дворе на солнышке стоят битые машины, собственно, в таком виде они и будут отправлены адресатам. Вид у них грустный, но в руках польских и русских очумельцев?

Говорим о налогах. При доходе до \$30.000 в год у гражданина США голова не болит, государство даже что-то возвращает, вот с доходом от \$50.000 отдать придется 30%, свыше \$100.000 уже половину. Но работодатель не платит аналога нашему ФОПу. «Налоги страшные, но бизнес нужно постоянно развивать, - делится Ян, - «А для этого нужны люди, нужен коллектив». Кроме того, реалии таковы, что в американской системе бизнес на каждом этапе покрывается страховкой. Такова расплата за надежность. С аукционов машины перегоняются под специальными металлическими номерами, они

прописаны за каждой фирмой. Эти номера обеспечивают легальность на дороге и покрыты страховкой. Склад также должен быть покрыт страховкой. И так далее. Такой вот бизнес по-американски.

Обратно едем по-другому пути, через навесной мост Верезано.

В голове отголоски дилерских виртуальных переговоров по нету с ошибками, в спешке: ...ОК! Если я все правильно понял, то вы сможете найти мне AUDI A4 1.8T QUATTRO 1999г. или после. Которая будет незначительно битой или поврежденная водой, но обязательно чтоб заводилась и могла передвигаться самостоятельно. Стоимость будет составлять: 4000-5000 - само авто, 3000 – таможня, 1000 – ваш интерес, доставка до порта, доставка до Новороссийска – 1000. Итого примерно 10000. Все верно?

Я звонил вам в Финл., говорил с мужчиной, нужно снизить комиссионные до 500-800, что бы было интересно с вами работать. Ну и конечно же быстро сдать машину. Сервис свой есть, потделать мелачевку могу, а продавать с Крупными огрехами или топляк не могу. Жду ответа.

Ольга Макарова

(Нью-Йорк)