

Составляющие уникальности

ИНТЕРВЬЮ С ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО «МРО «ТЕХИНКОМ» АЛЕКСЕЕМ СОЛОДУШЕНКОВЫМ



1. Ваша компания представляет ряд направлений (от легковых автомобилей до крупного грузового транспорта), что помогает, а что мешает в работе с таким разбросом техники?

Компания ТЕХИНКОМ является уникальной компанией, и это обусловлено не только реализацией легковых и коммерческих автомобилей. Я бы выделил три основных составляющих, объясняющих уникальность нашей компании.

Первая — это наш возраст. 1 декабря 2020 года компания ТЕХИНКОМ отпразднует 28-й день рождения. Согласитесь, что на российском автомобильном рынке сложно найти компанию, которая столько лет стабильно функционировала, не меняя при этом состав учредителей и направлений деятельности.

Вторая — уникальность ассортимента. Мало кто из компаний совмещает легковой и коммерческий транспорт. Свою деятельность мы начинали с реализации коммерческого транспорта, продавая коммунальную технику на шасси отечественного производства ЗИЛ, ГАЗ и КАМАЗ. В 1999 году мы получили официальное дилерство УАЗ и начали осуществлять продажу и этой автотехники. Со временем стали меняться требования к легковому бизнесу в России, и наша компания активно погрузилась в формат лёгкого бизнеса. 11.11.11 произошло открытие первого легкового автосалона ТЕХИНКОМ LADA. LADA оказался якорным брен-

дом для нас в легковом сегменте, он же является ключевым для нас и по настоящее время. Коммерческий ряд у нас выделился в грузовую, специальную технику и пассажирский транспорт.

Следует отметить, что автомобильный бизнес непростой. Разные направления бизнеса отличаются самыми разными и разнообразными требованиями и стандартами производителей. При этом методика в продвижении продаж в легковом и коммерческом сегменте единая, и главное в ней — это клиентоориентированность. И именно это и выделяет нашу компанию среди других. Многие скажут, что клиентоориентированность — это ключевое направление в легковом сегменте, но в нашей компании это реализуется и в коммерческом направлении. Опыт работы и знания, приобретённые в легковом автобизнесе, помогают нам выстраивать грамотное общение с клиентами в коммерческой сфере, благодаря чему мы становимся ещё ближе к нашему заказчику. Имея небольшой портфель легковых брендов, в состав которых входят LADA, УАЗ, Hyundai, Chevrolet Niva и Citroen, наша компания реализует более 1200 автомобилей в месяц.

Конечно, имея такой широкий ассортимент продукции, нельзя не сказать о многозадачности, которая стоит перед нашими сотрудниками. Каждое из направлений возглавляют высококвалифицированные специалисты, которые специализировались ранее и продолжают работать именно в данном виде бизнеса. Наш коллектив единомышленников и профессионалов своего дела позволяет решить самые сложные проблемы и реализовать абсолютно все задачи.

Третья — это разработка собственного продукта. И таких проектов у нас несколько. В 2003 году было открыто собственное производство в Твери — завод по производству пожарной техники. В 2018 году компания представила собственное производство автоцистерн и топливозаправщиков в Московской области под собственным брендом ТЕХИНКОМ-АВТОМАШ. Для нас эксклюзивная дистрибуция — это тоже своего рода производство, ведь именно мы пред-

ставляем данного производителя перед российским потребителем. И такой дистрибутив мы подписали в 2016 году по направлению крано-манипуляторных установок DY (Южная Корея). Ещё одно направление было создано совместно с заводом «ДСТ-Урал» — компания «ДСТ ТЕХИНКОМ СМ» осуществляет разработку и изготовление бульдозерной техники для нужд Госбронзаказа. Также мы можем выделить свои проекты, к которым мы привлекаем производителей для разработки техники под собственным брендом. Таким удачным совместным проектом в 2019 году оказался проект автогидроподъёмников семейства MARS.

Время и стабильность, широкий ассортимент продукции и собственное производство автотехники — всё это говорит об уникальности компании ТЕХИНКОМ. При этом залогом успеха является наличие здоровой диверсификации в нашей компании. Нам интересно быть и в легковом, и в коммерческих бизнесах одновременно. При этом мы стремимся достичь синергии во всех направлениях.

2. Какими наиболее интересными вехами своего развития вы хотели бы поделиться с нашими читателями?

Для нашей компании такой вехой стал 2017 год — реструктуризация компании и выделение отдельных юридических лиц по направлениям деятельности: ТЕХИНКОМ-Комтранс, ТЕХИНКОМ-Спецтех, ТЕХИНКОМ-Экспресс, ТЕХИНКОМ-Авто, ТЕХИНКОМ-Центр. Это было сделано для того, чтобы оптимизировать бизнес-процессы и предоставить коммерческую самостоятельность подразделениям холдинга. При этом головная компания выполняет роль управляющей с единой централизованной системой контроля и управления. Это тщательно продуманный шаг, который позволяет компании повысить свою устойчивость на рынке, демонстрирует прозрачность, управляемость и безопасность.

Важным для нас стал и 2011 год — год рождения легкового бизнеса. Сейчас мы располагаем 6 салонами LADA и УАЗ в Москве, Пушкино и Химках, автосалонами Hyundai и Citroen в Москве, а также мультибрендовым салоном в Липецке. В следующем году

направлению легкового бизнеса будет 10 лет — в честь такого знакового события наших клиентов ждёт много приятных сюрпризов в салонах ТЕХИНКОМ.

3. Скакими результатами вы закончили 2019 год? Что помогло и что мешало работать? Чем порадовали своих заказчиков?

2019 год для нашей компании выдался успешным для запуска нового проекта. Очень удачно у нас стартовал проект автогидроподъёмников MARS. Более 100 единиц техники реализовано с момента стартапа. Это очень хорошие показатели, особенно учитывая пока ещё узкий модельный ряд автогидроподъёмников — в ближайшее время мы планируем расширить ассортимент автотехники MARS.

Большая презентация автогидроподъёмников MARS состоялась в рамках выставки *bauma CTT RUSSIA 2019*. Мы продемонстрировали 3 модели MARS, среди которых была абсолютная новинка 2019 года — автогидроподъёмник MARS/23 на шасси Газон Next с двухрядной кабиной, а также уже положительно зарекомендовавшие себя автогидроподъёмник MARS/15 на шасси ГАЗель NEXT и автогидроподъёмник MARS/18 на шасси ГАЗ-33088 с двухрядной кабиной. В рамках выставки мы в очередной раз организовали речную прогулку на теплоходе, горячо любимую нашими клиентами и партнёрам.

Также на международной специализированной выставке *bauma CTT RUSSIA 2019* мы представили краноманипуляторные установки DY на шасси КАМАЗ и ISUZU. Хочу отметить, что уже третий год доля краноманипуляторных установок DY растёт, вытесняя конкурентов. В 2019 году доля DY в России составила 12%. Мы, как эксклюзивные дистрибьюторы DY Corporation в России, будем и дальше прилагать все усилия к увеличению роста данной техники в России.

Конечно, есть не очень удачные проекты нашей компании. Так, например, мы «свернули» проект ТГС (Тягач Гусеничный Специальный). Этот рынок оказался переполнен восстановленной техникой Министерства обороны, при этом до сих пор активно осуществляются поставки данной техники. Нам сложно конкурировать с восстановленной техникой, объём которой ещё достаточно велик.

Существует ряд факторов, оказывающих негативное влияние на дея-

тельность не только нашей, но и многих автомобильных компаний. Это рост конкуренции и, как следствие, падение покупательной способности и уменьшение маржинальности. Для нас это хорошо заметно, ведь мы работаем в двух автомобильных сегментах — легковом и коммерческом — и, конечно, сравниваем эти направления. Следует отметить, что мы выросли в объёмах в двух направлениях бизнеса, но показатели маржинальности и доходности при этом существенно ниже ожидаемых. Увеличение доходности в нашей компании осуществляется за счёт развития сервисных услуг в легковом направлении и создания новой эксклюзивной продукции в коммерции. Сейчас размывается понятие серийной продукции в коммерческом транспорте, техника создаётся под запросы каждого клиента, и мы к этому готовы.

Также финансовая система оставляет желать лучшего. Банки ужесточают работу с компаниями и активнее начинают контролировать их бизнес. Кредиты становятся менее доступными, при этом все затраты компаний идут на обслуживание кредитных ресурсов.

Но есть и положительные моменты. Нам в работе помогают специальные программы, разработанные при поддержке государства. В легковом направлении — это государственные кредитные программы, а в коммерческом — это программы льготного лизинга. Всё это, безусловно, помогает нашим клиентам приобретать автотехнику на максимально выгодных условиях.

Результаты успешной работы нашей компании в 2019 году были отражены в рейтинге 500 по мнению РБК — уже в третий раз компания ТЕХИНКОМ входит в ТОП-500 крупнейших компаний России. Это является основным показателем того, что компания находится на правильном пути и проводимые реформы позволяют ей с каждым годом добиваться новых высот.

4. Насколько серьёзно сказались российские санкции на деятельности вашей компании и что вы делаете для продвижения ряда вашей техники в России?

На компании ТЕХИНКОМ российские санкции сказались исключительно положительно, ведь мы отечественная компания. Нам очень импонирует система локализации, разработанная Минпромторгом. Отношение к отечественному производителю становится более серьёзным, продукция отечественного производителя становится

более востребована — нас это не может не радовать. Иногда, конечно, возникают некоторые трудности в поставке комплектующих, но данные вопросы решаемы. В остальном для нас санкции очень выгодны.

5. Какими вы видите перспективы развития вашей компании и есть ли какие-то принципиально новые планы?

Основные перспективы развития нашей компании мы видим в векторе производства — это изготовление продукции с уникальными характеристиками, не только отвечающей аналогам, но и существенно превосходящей их. Мы вкладываемся в новые технологии с главной целью — создать качественный продукт, удовлетворяющий потребностям нашего клиента. В коммерческом направлении в настоящее время мы осваиваем новые типы ёмкостей в ПК ТЕХИНКОМ-АВТОМАШ. Уже в 2020 году наши клиенты получат абсолютно новый продукт бренда ТЕХИНКОМ-АВТОМАШ.

Для легкового направления мы разработали и будем продолжать реализовывать абсолютно новый формат бутик-салона. Мы добились уникальности и нетипичной стилистики в интерьере каждого дилерского центра, подчеркнув особенности архитектурного пространства и сохранив при этом весь необходимый функционал, соответствующий понятию современного дилерского центра. А ещё наши дилерские центры отличаются своей особенной домашней атмосферой благодаря кошкам, которые живут в каждом салоне, радуя наших клиентов своим теплом и кошачьим вниманием.

Конечно, стоит признать, что сейчас идёт падение рынка. Но именно это время предоставляет нам уникальный шанс, ведь при падении рынка есть возможность рассмотреть новые бренды, новых производителей, оценить выход в новые сектора рынка. Растущий рынок не даёт возможности вхождения в какие-либо сегменты. И наша компания, конечно, будет использовать это время для своих новых возможностей, при этом мы будем продолжать диверсифицироваться только в направлении автомобилестроения, как в производстве, так и в реализации. Уже в 2020 году у нас запланирован выпуск автогидроподъёмников под собственным брендом Red Machine. Но об этой новинке мы расскажем в рамках нашей предстоящей презентации. **CTI**