



ОСАГО: год по регламенту

Уже год кузовной ремонт по ОСАГО калькулируется и согласуется в новых условиях с опорой на базу регламентированных цен. Кажется, что такой ход позволит бизнесу вырасти в масштабах, изжить ряд внутренних проблем, что документооборот ускорится, а число разногласий резко сократится. Насколько ожидания совпали с реальностью? Своими мыслями по теме делится эксперт журнала, Александр Казаченко, руководитель регионального развития ООО «Аудатэкс».

– Александр, давайте попробуем сформулировать ожидания рынка годичной давности и ту реализацию, которую они получили.

– У нас, всех практиков рынка кузовного ремонта России, уже практически год есть такой инструмент, как справочник цен РСА. Эти цены нам предоставляют, исходя из единой методики, и база охватывает основные запросы рынка: краски, расходные материалы, запчасти... Справочник был утвержден, работа началась, и всё это пришлось на сложный год: совпали кризис, политическая нестабильность, курсовые «скачки».



Александр Казаченко,
руководитель
регионального развития
ООО «Аудатэкс»

До зимнего роста валюты ситуация складывалась относительно позитивно: мы – интегратор и поставщик ПО – видели 5-6 компаний, которые действительно могли поставлять 65% запчастей за ту стоимость, которая была указана в методике. Кроме того, на рынке активизировались компании, которые занимаются б/у запчастями, они начали прикладывать усилия, чтобы оцифровать свои продукты и выйти на новый уровень работы. Им требовалось провести немалую работу – создать электронную базу деталей в наличии, т. е. сопоставить их с заводскими и иными каталогами, создать кроссы. Насколько нам известно, работа ведется, но пока требуемого результата нет.

И вот, когда рынок пытался адаптироваться к ситуации, когда этот своеобразный шок, сопутствующий любым переменам, даже позитивным, ещё не «отпустил» рынок, грянула «кризисная зима», произошел курсовой «скачок» – и всё начинания сломались, и все планы оказались разрушены.

В разгар кризиса закрылась «тема» отправки автомобилей на ремонт. К тому же импортеры в декабре первый раз подняли цены. В конце апреля 2015 года мы получили от РСА обновленный справочник, загрузили в систему. Обновление должно было компенсировать курсовую разницу.

– А кто за эти цены отвечал, откуда они брались?

– Это, в общем-то, главный вопрос для рынка. И, возможно, ключевой для успешной работы проекта. За цены, сбор данных, их анализ и расчёт средних значений по установленной методике отвечает подрядчик. Это независимая организация с экспертной компетенцией, которая предоставляет РСА готовый продукт – справочник цен на запчасти, соответствующий требованиям единой методики ОСАГО. В свою очередь, РСА передаёт справочник в виде базы данных нам, уполномоченным поставщикам ИТ-решений. Мы в данной ситуации консультировали РСА только с точки зрения формата справочника, для удобства его внедрения в различные программные продукты. Но именно мы (и иные поставщики решений по калькуляции ущерба) являемся для конечных пользователей – СТО, экспертов-оценщиков, страховых компаний и т. д. – поставщиком Базы данных для расчёта. Мы предоставляем в РСА и их подрядчику информацию о рекомендованных розничных ценах на продукцию поставщиков ЛКМ и расходных материалов, используемых в методике AZT.

– И снова мы вернулись к проблемам кризисного года. Что в этой ситуации делает «Аудатэкс»? Как оцениваете ситуацию: справочник дал рынку ожидаемый импульс развития?

– Ситуация непростая. Рынок ремонта на СТО по ОСАГО не вырос, хотя многие на это рассчитывали. В то же время всё не так и плохо. Само по себе нормирование, внедрение единой методики и создание справочника – положительные моменты. Теперь у рынка есть единая методика, это меняет уровень отношений участников процесса. Мы лишь в начале пути.

Методикой надо системно заниматься, настраивать обратную связь, получать данные о проблемах, на их основе её дорабатывать. Прошёл год, накопился опыт, и не какой-то, а самый яркий – кризисный. Это очень хорошее начало.

Самое позитивное в нынешней ситуации то, что РСА стал при-

Стоимость нормо-часа

Марка	Разница 2014 - 2015
Acura	29,40%
Audi	0,00%
BAW	-19,20%
BMW	-2,10%
BYD	-19,20%
Cadillac	-8,70%
Chery	-19,20%
Chevrolet	-2,30%
Chrysler	-7,80%
Citroen	-5,70%
Daewoo	-1,30%
Datsun	27,90%
Dodge	-2,40%
Faw	14,70%
Fiat	-1,20%
Ford	-4,60%
Geely	-21,20%
GM-BA3	-1,50%
Great Wall	-16,20%
Honda	-7,80%
Hyundai	-2,40%
Infiniti	-6,30%
Jaguar	-9,70%
Jeep	26,50%
Kia	-13,50%
Land Rover	32,40%
Lexus	-9,70%
Lifan	-21,20%
Mazda	1,20%
Mercedes-Benz	-9,10%
Mini	19,10%
Mitsubishi	-11,60%
Nissan	-7,80%
Opel	-3,50%
Peugeot	-3,60%
Porsche	0,00%
Renault	-2,40%
Saab	7,20%
Seat	-4,60%
Skoda	-7,80%
Ssangyong	-1,10%
Subaru	0,00%
Suzuki	-5,60%
Toyota	-2,20%
Volvo	-4,30%
VW	-13,50%
BA3	6,00%
ВИС	-10,30%
ГАЗ	-26,50%
УАЗ	-10,30%
Среднее	-3,30%

влекать нас не только для обсуждения вопросов, связанных с IT, но и непосредственно к темам, связанным с применением тех или иных методик и подходов, применяемых в единой методике ОСАГО. Это даёт надежду, что процесс развития и совершенствования методики будет продвигаться в правильном направлении, что благоприятно скажется на всех участниках рынка ОСАГО и, как следствие, облегчит жизнь автовладельцам.

– Можно ли привести примеры переговорного позитива?

– Конечно. Совсем недавно состоялась, при нашем посредничестве, встреча управляющего директора компании Allianz Zentrum für Technik с исполнительным директором РСА (AZT – международная методика расчёта ремонтной окраски, созданная компанией Allianz Zentrum für Technik при участии собственного мощного инженерно-испытательного центра). Это очень высокий уровень взаимодействия, что даёт зелёный свет сотрудничеству всех подразделений и звеньев системы.

Управляющий директор Allianz Zentrum für Technik в Европе приехал в Россию, чтобы обсудить ситуацию на нашем рынке и поговорить о том, как использовать методику здесь. Он выразил готовность изучить рынок, поделиться опытом в нормировании и анализе. Это большой шаг вперёд.

– Получается, что по сути, по своей нынешней конструкции и идеологии, ремонт по ОСАГО в РФ – наиболее прозрачная система в сравнении с прочими, в т. ч. КАСКО.

– Это не совсем так, ремонт по КАСКО уже сейчас позволяет осуществлять расчёты по прозрачным прайс-листам импортёров (они достаточно часто обновляются) и оценивать стоимость ЛКМ по методике AZT на основе данных по стоимостям краски от российских поставщиков. Что касается ОСАГО, то единая методика стандартизировала результаты расчёта и позволила участникам рынка существенно упростить

формирование экспертного заключения: эксперту не нужно проводить исследования стоимостей нормо-часа, запчастей и краски в регионе. Это уже сделано в единой методике ОСАГО. Эксперт просто составляет калькуляцию и получает готовый отчёт, который может предоставить в страховую компанию. Резюмируя сказанное выше: теперь ОСАГО и КАСКО находятся практически на одном уровне по прозрачности и удобству работы (за КАСКО лишь небольшое преимущество из-за большей прозрачности формирования стоимости запасных частей).

– Можно ли сказать, что за минувший год заметно изменилось отношение рынка к легальным программным продуктам?

– Да, однозначно. Согласно политике РСА, официальные данные по ценам передаются только тем поставщикам калькуляционного ПО, кто является партнёром РСА и способен соответствовать этому высокому статусу.

– Т. е., значительная часть задач, которые ставились, когда методика вводилась, на сегодня выполнена. Рынок заметно обелелся, отношения несколько формализовались и отстроились, процессы начали приходить в порядок. Что дальше?

– Мы, как и раньше, будем оказывать информационную, консультационную и техническую поддержку РСА для дальнейшего развития и усовершенствования методики ОСАГО.

– Прежде чем мы перейдём к каким-то выводам, а есть ли негатив?

– Если говорить о технической составляющей вопроса, то у нас как у поставщика расчётного ПО не возникло сложностей с размещением данных РСА в нашей системе. Всё было сделано в срок.

Основные нарекания поступали от наших партнёров, особенно в части стоимости запасных частей. Причины этого – в скачке курса валют и в достаточно сложном механизме формирования стоимости запасных частей. Что же касается

стоимости ЛКМ, то сейчас мы, совместно с AZT и РСА, работаем над улучшением этой части методики.

– И всё же, в чем заключается ситуация с запчастями? Взять хоть дилерский сегмент: есть оригинальные, рекомендованные производителем цены, которые, казалось бы, трудно не понять...

– В основе методики подготовки справочника по стоимости запасных частей лежит серьёзный анализ рынка запасных частей различных сегментов, не только от OEM поставщика, но и от ОЕ, от поставщика неоригинальных деталей и заменителей. Согласно нашему анализу, стоимость кузовных деталей не сильно отличается от РРЦ импортёров, поскольку в этом сегменте практически отсутствуют неоригинальные запасные части и заменители. А, например, в деталях облицовок, освещения, подвески заменителей очень много и это существенно снижает стоимость детали в сравнении с РРЦ. При анализе базы рекомендованных цен мы видим занятый тренд по территориальному признаку: сравниваем цены в разных экономических районах, видим прямую работу с коэффициентами, а вовсе не с живыми данными. На рынке есть реальные эксперты по ценам, те, кто ежедневно в режиме реального времени мониторят ситуацию. У оптовиков высшего уровня сотни и тысячи поставщиков оптового же уровня. Есть компании-лидеры, они точно и внятно понимают среднюю цену.

– Ну и какова сейчас фактическая ситуация для клиента – и для сервиса?

– Ситуация двоякая. Есть страховые компании, которые практически перестали работать по направлению ОСАГО. Мы видим, что СТО во многих регионах в кризисных условиях готовы работать по низким расценкам, но страховые компании не хотят. Но есть и положительные моменты, некоторые страховые компании начинают набирать обороты по ремонту ОСАГО.

– А какова ситуация отдельно в сегменте дилерских кузовных центров?

– Дилеры тоже сильно демпингуют. Общеизвестно, что по ОСАГО стоимость нормо-часа примерно такая: ВАЗ – 600 руб., Mercedes – 1100 руб., Nissan, скажем – 800 руб. и т. д. Но мы знаем примеры, когда дилеры сказали: «А давайте работать по ОСАГО при цене нормо-часа 550 рублей на все марки». Непонятно, чем руководствуются такие компании, поскольку для мультибрендовых кузовных цехов, например, в Московском регионе условия эти ниже себестоимости.

Хочу подчеркнуть важный аспект: никто сегодня не поднимает вопрос о том, что будет со стандартом качества. Получается, как в известном анекдоте о том, сколько шапок можно пошить из одной шкурки... Даже семь, смотря каких...

И снова не хочу закрасивать ситуацию черным цветом. Справочник реагирует на рыночную ситуацию. Так, по второй (весенней) версии цены в справочнике ОСАГО на запчасти поднялись в среднем на 18% по всем регионам, по всем брендам.

– В этом номере журнала есть материал по беспокрасочным правкам вмятин, по типичным для страхования градовым дефектам. Их дешевле и быстрее устранять именно без покраски. Верно ли, что технология в РФ пока не нормирована?

– Отчасти да, потому что многие автопроизводители в период гарантии запрещают подобным образом исправлять кузовные дефекты. Это невозможно объяснить, однако, такие возражения существуют. По большому счету, каждый автопроизводитель, приходя на какой-то рынок, изучает (должен изучать) его особенности и статистику аварийности. Исходя из этого он рассчитывает калькуляцию самых разнообразных ремонтов и выдает эти и другие данные в качестве рекомендаций для страховщиков. В гарантийный период дилеры следуют рекомендациям импортера. В постгарантийный период по согласованию с клиентом можно выбрать любой метод ремонта. Конечно, если дилерская организация обладает необходимой квалификацией, оборудованием и готова дать га-

рантию на проведенные работы. Что же касается независимых СТО, то, если у них имеется необходимое оборудование, они охотно исправляют вмятины без окраски. Для автовладельца, естественно, этот вариант предпочтителен, т. к. позволяет существенно сэкономить и деньги, и время.

– Подытоживая: есть ли свет в конце туннеля? Станет ли ОСАГО в ближайшем будущем драйвером для бизнеса?

– Конечно, станет. Это, бесспорно, перспективное направление, которое позволит участникам рынка сотрудничать, используя единые стандарты и инструменты, что сократит трения и разногласия в рамках взаимодействия при работе с ОСАГО.

– Итак, резюмируем. Рынок ОСАГО – в развитии?

– Да, и это хорошо. Мы накопили определенный опыт, у нас есть обратная связь с рынком. Мы сотрудничаем с РСА и ЦБ. В связи с этим важно не останавливаться, а двигаться дальше по пути улучшения всех аспектов сотрудничества. □

АВТОКОМПОНЕНТ ГОДА 2015

5

ЮБИЛЕЙНАЯ НЕЗАВИСИМАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ

В СФЕРЕ ДОСТИЖЕНИЙ БРЕНДОВ
АВТОКОМПОНЕНТОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ



Победители и финалисты премии будут названы во время интернет-трансляции заседания жюри в Москве, 13 августа 2015 года
во время онлайн-трансляции на сайте www.avtokomponentgoda.ru

Вручение наград состоится на выставках:
MIMS Automechanika, г. Москва, «Экспоцентр» 24-25 августа
Интеравто, г. Москва, «Крокус Экспо» 26-27 августа

Номинации премии «Автокомпонент года-2015»

Миссия Премии

Содержит в себе информацию о лучших брендах автокомпонентов на российском рынке.

На соискание Премии

Выдана только в соответствии с условиями проведения конкурса. Премия присуждается только тем брендам, которые имеют наибольшую долю продаж на российском рынке.

Организаторы:




On-line-партнер



Аналитический партнер



Информационные партнеры









+7 (495) 710-03-07 +7 (495) 677-68-52 E-mail: info@avtokomponentgoda.ru www.avtokomponentgoda.ru