

ИНТЕРВЬЮ

Игорь Овсянников, гендиректор Geely в России («МоторПресс»)



Интервью с Игорем Геннадьевичем Овсянниковым, генеральным директором Geely в России.

- Прошлый год был достаточно удачным для Geely, по объему продаж компания заняла второе место среди китайских брендов в России. Какие планы на этот год? Сколько планируется продать автомобилей?

- Для начала я хотел бы отметить, что сегодня Geely в России не просто занимает 2-е место по объему продаж среди всех китайских брендов, но имеет очень сбалансированный с точки зрения продаж модельный ряд, т.е. все наши модели пользуются постоянным спросом у покупателей и имеют сходные показатели по объемам реализации. В сегодняшних экономических условиях это не последний показатель устойчивости нашего бизнеса в России.

Если говорить о планах, то я предлагаю несколько расширить этот вопрос и говорить не столько о планах на 2015 год, сколько более длительном периоде времени, так как все, что Geely планирует и реализует в России сегодня, осуществляется в рамках нашей долгосрочной стратегии на этом рынке. Другими словами, мы сегодня работаем на будущий результат.

Приоритетной задачей Geely в России является создание высокоэффективной дилерской сети, обеспечивающий такой уровень качества обслуживания и сети в целом, который позволит нам получать максимальный уровень удовлетворенности и возврата наших клиентов. Кроме этого, мы очень вдумчиво подходим к выбору моделей Geely, которые появляются на российском рынке, решая две задачи – с одной стороны удовлетворения спроса наших клиентов на модели того или иного сегмента, а с другой стороны знакомя рынок с последними наработками компании в области дизайна и технологий. Таким образом, резюмируя все вышесказанное, сегодня мы ставим перед собой задачи не количественные, а качественные! Качество во всех смыслах, начиная от предлагаемой линейки и заканчивая послепродажным обслуживанием, наш основной план и цель на ближайшие годы.

- Сколько сейчас дилерских центров Geely в России, в каких регионах они расположены? Будет ли расширяться дилерская сеть? Акцент будет делаться на мультибрендовые центры или монобрендовые?

- В настоящий момент дилерская сеть компании Geely представлена в 74 российских городах и насчитывает 93 дилерских центра, то есть мы имеем достаточно развитую сеть официальных дилеров. Хотя повторюсь в том, что уже говорил выше, мы не гонимся за большим количеством дилеров Geely, но мы хотим, чтобы те дилеры, которые уже работают с нами, соответствовали высочайшим стандартам качества по всем направлениям - от непосредственно продаж до гарантийного и постгарантийного обслуживания. Соответственно, мы ставим перед собой задачу оценки работы дилерских центров и реструктуризации портфеля для создания принципиально нового уровня качества дилерской сети Geely в России. Это ведет к ряду принципиальных изменений в работе компании по направлению послепродажного обслуживания. Основные изменения коснулись таких аспектов, как снижение сроков поставки запасных частей, запуск программы мониторинга клиентской удовлетворенности, сокращение сроков рассмотрения гарантийных запросов, введение обязательных розничных стандартов качества обслуживания, контроль соблюдения регламента стоимости сервисных работ, а также ряд других.

- Большая часть автомобилей Geely для российского рынка производится в Белоруссии на заводе «Белджи». Каковы преимущества такого сотрудничества? Какой процент локализации производства? Будет ли продолжена сборка автомобилей на заводе Derways.

- На заводе «Белджи» сегодня производится только 1 модель для российского рынка. Это кроссовер Emgrand X7. Остальные выпускаемые «Белджи» модели на наш рынок не поставляются. Тем не менее, завод «Белджи» является совместным предприятием Geely, ОАО «Белаз» и «Союзавтотехнологии». Естественно, это стратегический проект для Geely. В будущем мы предполагаем его дальнейшее развитие и увеличение значимости для российского рынка за счет выпуска и поставок в нашу страну более широкого модельного ряда.

- Какие новинки Geely мы увидим в этом году?

- В этом году мы планируем привезти в Россию новое поколение Emgrand EC7 FE3/FE4, а также недавно представленный в Шанхае роскошный седан GC9.

- По Вашим прогнозам российский рынок уже достиг дна или падение будет продолжаться? Насколько быстро рынок восстановится? Смогут ли государственные программы повлиять на рост продаж?

- Сейчас автомобильный рынок в России достаточно сложно прогнозируем в силу ряда внешних экономических и политических факторов. Не хочется особо спекулировать на эту тему, но в целом я предполагаю, что пока мы еще не достигли дна продаж.

Что касается государственных программ, то мы не ждем поддержки со стороны государства, а выступаем с самостоятельными программами по поддержанию покупательского спроса. Так, в апреле 2015 года мы возобновили программу льготного автокредитования Geely Finance. Плюс с 01 мая 2015 года мы снижаем цены на все комплектации нашего кроссовера Geely Emgrand X7. К счастью, Geely располагает такими возможностями.

- Недавно компания GM приняла решение о фактическом уходе с российского рынка. В связи с этим производственные линии в России будут законсервированы, а дилеры Chevrolet и Opel после распродажи складских запасов будут вынуждены сосредоточиться на ремонте и обслуживании проданных автомобилей или перепрофилироваться. Что это, начало масштабного кризиса или новый шанс для китайских компаний, поскольку освобождаются ниши на рынке?

- Если позволите, то мне не хотелось бы комментировать решения коллег и ситуацию с официальными дилерами названных марок. Единственное, что хотел бы сказать в этой связи, это то, что мы всегда будем рады рассмотреть заявки дилеров Chevrolet и Opel на статус официальных дилеров Geely. По крайней мере, у нас уже есть такой удачный опыт с бывшими дилерами некоторых покинувших рынок европейских марок.

- Какие основные конкуренты Geely на российском рынке?

- Естественно в первую очередь среди своих основных конкурентов мы видим российских производителей и наших коллег из Китая. Но это не значит, что мы не обращаем внимания на европейские, японские и корейские бренды. Конкуренция с ними по ряду моделей весьма велика.

Нашим основным преимуществом в этой конкурентной борьбе мы видим действительно богатые комплектации и высокий класс автомобилей, которые мы предлагаем.

- На Шанхайском автосалоне Geely представила несколько интересных новинок, какие из них будут доступны российским покупателям и когда?

- Как я уже говорил выше, представленный в Китае седан GC9 мы планируем привезти в Россию уже в этом году. А что касается Emgrand Concept, то это все-таки пока концепт, а не серийный автомобиль, поэтому давайте подождем, когда появится серийная версия.

[«МоторПресс»](#)