

Компания «Рольф» объявила о продаже Mitsibishi Corporation 40-процентной доли в своем бизнесе по импорту автомобилей Mitsibishi в России. Это позволит японской корпорации получить прямой выход на отечественный рынок, а «Рольфу» – получить долгосрочные отношения с партнером и 40% финансирования автомобильного импорта.

Один из крупнейших отечественных автомобильных дилеров, группа компаний «Рольф» объявила о продаже доли в бизнесе эксклюзивного дистрибутора Mitsubishi в России. Это первая заметка подобного рода. Никто из российских дилеров не ведет переговоров в настоящий момент о прямых поставках в Россию машин, не через дистрибутора. «Между компаниями «Рольф» и Mitsubishi Corporation подписано соглашение о продаже 40% акций ООО «Рольф Импорт». Переговоры начались в ноябре 2007 года. В ближайшее время сделка будет закрыта. Тогда «Рольф» получит $120 млн», – рассказал «Газете.Ru» главный управляющий директор группы «Рольф» Андрей Гунин. Как поясняет официальное сообщение компании, сумма сделки составит $72 млн, но в течение следующих пяти лет она может быть увеличена до $128 млн в том случае, если финансовые показатели российской компании будут положительными. Сделка должна быть закрыта в ближайшее время. «Это ключевой момент для «Рольфа», – цитируются в сообщении слова главного исполнительного директора группы компаний «Рольф» Ника Хокинса. По мнению топ-менеджера, сделка принесет инвестиции для поддержания роста, закрепят отношения «с долгосрочным и солидным деловым партнером». Кроме того, новый партнер будет платить часть денег за импорт автомобилей марки Mitsubishi в Россию. «До сих пор «Рольф» импортировал машины в страну исключительно за свой счет. Это достаточно рискованно. Особенно в период кризиса, – замечает Андрей Гунин. – Теперь Mitsubishi Corporation будет финансировать

этот бизнес соответственно своей доле в компании, то есть на 40%». Напрямую компания «Рольф» работает с Mitsubishi Motors. Mitsubishi Corporation – крупнейшая трейдинговая компания в Японии. Она была основана в 1950 году и, так же как и Mitsubishi Motors, является одним из подразделений большой Mitsubishi Group. В 2007 году Mitsubishi Corporation и группу компаний «Рольф» уже связывали партнерские отношения. Тогда компании совместно поставляли в Россию Hyundai. Впоследствии этот бизнес был продан компании Hyundai. Деньги, которые «Рольф» получит от сделки, будут использованы для расплаты с кредиторами. Из-за сокращения объемов продаж (на 45% в первом квартале) дилер пока терпит убытки. По прогнозам специалистов компании убыточным будет и весь 2009 год. Средства, полученные от сделки, частично уйдут на расчеты с кредиторами. Так, «Рольф» уже договорился о реструктуризации долгов с банками Commerzbank, ING, Citibank и The Royal Bank of Scotland. По состоянию на 31 марта, задолженность перед банками составила $520 млн. Кредит этим банкам будет объединен в один общий долг, и срок его погашения будет назначен на июнь 2011 года. При этом, даже если в одиннадцатом году денег не будет, дилер сможет попросить об отсрочке еще на год. В настоящий момент в «портфеле» российского дилера находятся 9 автомобильных марок. В начале года, чтобы оптимизировать финансовые показатели, «Рольф» отказался от продаж марки Peugeot, считая их невыгодными. А с осени «Рольф» начал продавать модели Skoda. Это первая сделка подобного рода. Никто из российских дилеров не ведет переговоров в настоящий момент о прямых поставках в Россию машин, не через дистрибутора, считают эксперты. «Эта следка – показатель высокой работы «Рольфа». Как правило, все происходит наоборот, уникальность ситуации с «Рольфом» в том, что, как правило, производитель забирает права дистрибутора. Так, было с KIA. Ожидалось, что и Mitsubishi, после того как контракт закончится, займется продажами сама. Однако японцы предпочли дать своему партнеру денег», – отмечает директор по развитию auto-dealer.ru Олег Дацкив. О том, что «Рольф» один из сильнейших игроков на рынке, свидетельствует и то, что, даже когда в прошлом году кредитование практически встало, «Рольфу» продолжали давать денег. В России существует несколько примеров, когда российские компании являются дистрибуторами иностранных марок: Sollers (FIAT и SsanYoung), Iberia Rus (SEAT). Однако о переговорах с выкупом долей в этих компаниях речи не идет.

www.Gazeta.ru
Статья