

Ответы г-на Тамура Фумихико для «Конкурента»

ВОПРОС

Если можно, коротко рассказать о компании USS. Как долго она существует, какие компании входят в ее структуру, какую долю рынка занимает компания в Японии и т.д.

ОТВЕТ

В 80-е годы, когда основным направлением развития промышленности Японии стало автомобилестроение, совместно с господином Хаттори Футоси (нынешний президент и председатель USS) мы заложили основы создания современного ОАО «USS», датой учреждения которого является 28 октября 1980 года. Впоследствии USS разросся до 18 крупных аукционных площадок по всей Японии и в настоящее время имеет более 100 дочерних и внучатых отделений по стране. В действительности насчитывается более 50 тысяч зарегистрированных предприятий, имеющих право участия в аукционах, годовой объем совершаемых сделок по продаже автомобилей превышает 3 миллиона единиц и время, требующееся для продажи одного автомобиля, составляет от 8 до 12 секунд. Это очень захватывающее зрелище, которое невозможно понять, не посмотрев, как всё происходит в реальности. По всей Японии раскинулась крупнейшая в стране сеть филиалов «Рапид», предоставляющая услуги оценки, покупки и продажи автомобилей. Сама бизнес-концепция создания USS состоит в том, чтобы сделать беспристрастным и максимально прозрачным оборот на рынке бывших в употреблении автомобилей и с помощью различных решений, а также на основе соблюдения главных рыночных принципов повысить социальную значимость автомобильной отрасли в целом. Затрудняюсь точно сказать, какую именно долю рынка занимает USS, но около 40%.

ВОПРОС Насколько интересен Приморский край для USS? В какой области лежит этот интерес? Возможно, интересы компании в Приморье совсем не связаны с автобизнесом?

ОТВЕТ

В политическом смысле существуют государственные границы и здесь мне затруднительно давать какие-либо комментарии, но Приморье с незапамятных времен тесно связано с Японией. Особо сильное впечатление на меня производит история о том, как 9 декабря 1783 года шхуна Синсё-мару, капитаном на которой был японец Дайкокуя Кодаю, попадает в ужасный шторм и терпит кораблекрушение. Судно дрейфом прибывает к острову Амчитка Алеутского архипелага. Там русский купец Невидимов помогает Кодаю добраться до порта Нижняя Камчатка. Проходит 4 года, Кодаю уже запоминает русский язык и, общаясь с русскими, ищет помощи в возвращении в Японию. Из порта Тигиль он попадает в Охотск, оттуда в Иркутск. В Иркутске он встречается с естествоиспытателем Кириллом Лаксманом, который помогает ему в решении житейских проблем и в возвращении на родину. По его протекции Кодаю отправляется в столицу России Санкт-Петербург, в июне 1791 года получает аудиенцию у императрицы Екатерины в Царском Селе в Екатерининском дворце и получает разрешение вернуться на родину. Он выезжает в Охотск и в октябре 1792 года возвращается на родину в Японию, но это возвращение становится для Дайкокуя Кодаю возможным только благодаря душевному теплу людей Приморья

и Сибири. В то время передвигаться приходилось большей частью пешим ходом, и, скорее всего, ему помогали и с продовольствием. Уже только в этом чувствуешь широту души русских людей.

Я бизнесмен и ценю встречи и моменты времени, когда эти встречи происходят. С теми людьми, во время встреч с которыми не образовывалась усталость от разговоров и обмена эмоциями, я думаю, возможно долгое сотрудничество, независимо от того, в какой области оно будет происходить.

В процессе взаимного ведения бизнеса будет улучшаться взаимопонимание, укрепляться дружба, появится желание по мере возможности оказывать помощь друг другу. Только у тех, кто так мыслит, бизнес будет идти успешно. В общем, интересы имеются в широком диапазоне областей.

ВОПРОС В Чебоксарах компания USS собиралась открывать совместное предприятие — техцентр по обслуживанию машин с правым рулем, кроме того в прессе сообщалось, что были планы открыть стоковую площадку на 100 машин. На какой стадии развития данный проект?

ОТВЕТ

Я занимаюсь бизнесом, который связан с автомобилями. Получилось так, что в декабре 2006 года я вместе с членами Олимпийского Комитета России побывал в Чебоксарах, где мне довелось встретиться с президентом Чувашской республики господином Фёдоровым. Моторизация Москвы и Владивостока явно бросалась в глаза, в то время как в Чебоксарах было заметно некоторое отставание, и я задумался над тем, что здесь можно сделать. Прежде всего, за что ни возьмись, потребуется местное юридическое лицо, поэтому в процессе укрепления дружеских отношений с друзьями, с которыми я познакомился на месте, в январе 2008 года я зарегистрировал местное юридическое лицо. За эти 15 месяцев было много других деловых проектов, из-за которых автомобильный вопрос откладывался на потом, но сейчас наконец-то появилась возможность от подготовки перейти к делу. В данном случае я собираюсь действовать самостоятельно, от себя лично, не от USS. Начало намечено на июнь, а масштабы собираюсь наращивать постепенно.

ВОПРОС Почему этот проект вы начали развивать в регионе, где не такая большая плотность японских автомобилей, как в Приморье. Почему не пришли в Приморье?

ОТВЕТ

Я уже отмечал, что это для того, чтобы сделать беспристрастным и максимально прозрачным оборот на рынке бывших в употреблении автомобилей и с помощью различных решений, а также на основе соблюдения главных рыночных принципов повысить социальную значимость автомобильной отрасли в целом. В масштабах всей России плотность японских автомобилей в Приморье действительно чрезвычайно высока и я это прекрасно осознаю. В марте 2008 года я посещал Владивосток и Хабаровск, встречался с сотрудниками Японского центра и заместителем мэра г.Хабаровска, поэтому реальное положение дел мне хорошо известно. Как я раньше говорил, я ценю встречи и момент времени тех встреч, что происходили. Особое значение я придаю расширению межличностных отношений, в которых люди хорошо понимают друг друга, в которых отсутствует предательство. Если такие отношения складываются, то начало бизнеса происходит само собой.

ВОПРОС На какой машине вы сами ездите, с какой периодичностью меняете

машины?

ОТВЕТ

Поскольку, начиная с 1945 года, мой отец продавал в основном американские автомобили, я чаще ездил не на японских автомобилях, вот и сейчас езжу в основном на импортированных. Больше всего предпочитаю Мерседес-Бенц. Машины иногда меняю, но не продаю, а бережно храню все, на которых ездил.

ВОПРОС Вам приходилось ездить на российских машинах или хотя бы видеть их. Что вы о них думаете?

ОТВЕТ

Лично мне нравится автомобиль Волга российского производства. Просторный салон, в задний багажник можно вместить много багажа, ну и ассоциируется он только с Россией.

ВОПРОС Российское правительство планомерно идет к запрету правого руля? Есть ли в Японии запрет на использование машин с левым рулем, действуют ли какие-нибудь запреты на автомобили иностранного производства?

ОТВЕТ

В Японии не существует ограничений на использование правого или левого руля. Каждый выбирает и приобретает себе машину согласно своим вкусам. Если автомобиль не японского производства, то по японским законам уровень выхлопных газов необходимо привести в соответствие с «Законом о выхлопных газах», после чего такие автомобили разъезжают по всей территории Японии.

ВОПРОС Какие машины японского производства могут реально конкурировать с российскими по цене?

ОТВЕТ

Затрудняюсь ответить, так как слишком широка палитра японских автомобилей по цене от дешевых до дорогих, и к тому же самых разных по назначению.

ВОПРОС

Есть ли какие-нибудь планы у корпорации USS в отношении Приморского края?

ОТВЕТ

Корпорации USS в Приморье дороги все те, кто связан с автомобильным бизнесом и кто просто владеет японскими автомобилями. Сейчас мы находимся в эпицентре мирового экономического кризиса. Историю не повернёшь вспять, но мы можем использовать опыт ошибок. История – это то, что мы создаём сами. Используя знания, обмениваясь информацией, давайте протаптывать собственную тропу. Как только начнёт затихать финансовая паника – вот это и будет время для новых стартов. Это будет время подготовки новых планов со свежими идеями.

ВОПРОС В корпорацию входят несколько компаний. Представлены ли какие-нибудь из них в Приморье?

ОТВЕТ

USS имеет опыт проведения аукционов в Италии и Турции, но в настоящее время за пределами Японии у нас филиалов нет.

ВОПРОС Есть ли информация о том, насколько активно фирмы из Приморья работают с аукционами USS, можно ли назвать объемы сделок, например, за прошлый год (количество сделок, сумму, автомобили)?

ОТВЕТ

Мне хорошо известно, что многие российские предприятия принимали участие в аукционах, но их количество сократилось в связи с мировым финансовым кризисом и это реальность. Кроме того, российские предприятия регистрируют в Японии собственные юридические лица и принимают участие в аукционах уже в качестве японских компаний, а те, кто не создаёт юридических лиц в Японии, заключают договоры с японскими компаниями и участвуют в аукционах с их помощью. По данным таможни, которыми располагает наша фирма, в 2006 году на долю России приходилось 333016 автомобилей на сумму 164 864 795 000 иен, в 2007 году 441487 автомобилей на сумму 261 171 097 000 иен, а в 2008 году 517456 автомобилей на сумму 316 675 806 000 иен.

ВОПРОС Покупают ли сами японцы подержанные машины или они участвуют в аукционах только как продавцы?

ОТВЕТ

При покупке нового автомобиля фирма-продавец обычно выкупает у вас автомобиль, на котором вы ездили, а затем продаёт его в качестве подержанного автомобиля другому покупателю либо выставляет его для продажи на USS-аукцион. Хорошо продаются автомобили со сравнительно свежими годами выпуска. Также продаются выпущенные 10 и более лет назад машины, которые хорошо обслуживались. Сделки между двумя частными лицами в Японии редкость. Как я уже говорил, по всей Японии имеются филиалы крупнейшей в стране сети «Рапид», предоставляющей услуги оценки, покупки и продажи автомобилей, поэтому клиенты пользуются их услугами. «Рапид» производит точную оценку состояния автомобиля и выкупает его. Частное лицо не может принимать участия в аукционах.

ВОПРОС Как вы думаете, возможно ли в России и в Приморье в частности организация торговли подержанными машинами через аукционы как в Японии или США. Какие условия нужны для этого?

ОТВЕТ

С течением времени и в Приморье возникнет необходимость в создании надежных аукционных площадок, где оборот бывших в употреблении автомобилей будет беспристрастным и прозрачным, а также потребуется рынок, где обычные пользователи (особенно женский слой населения) смогут смело приобретать автомобили.