



Игорь Никифоров

## РЕШЕНИЯ ПО СИТУАЦИИ

окончил Государственную академию управления (Москва) и Высшую школу техники и экономики (Ройтлинген, Германия). Во время учебы в Германии стажировался в различных подразделениях концерна Даймлер Бенц (Daimler Benz).

В дальнейшем прошел двухлетнюю подготовку высшего управленческого персонала в Дойче Банк АГ (Deutsche Bank AG) в России и Германии.

С середины 90-х годов работал в ведущих российских банковских и телекоммуникационных компаниях, с 2003 года – генеральный директор компании «Аудатэкс».

По словам генерального директора компании «Аудатэкс» Игоря Никифорова, постоянные изменения рыночной ситуации на рынке автострахования в России заставляют быть гибкими и его участников. Изменять свою стратегию по ситуации приходится и разработчикам программного обеспечения для нужд предприятий, работающих на рынке автострахования. Сегодня «Аудатэкс» думает о запуске новых проектов, актуальных для отрасли IT-решений.

**«Современные страховые технологии»:** Игорь Валерьевич, в конце прошлого года вступила в действие новая методика расчета восстановительного ремонта автомобилей. Активное участие в ее разработке принимала ваша компания. Довольны ли вы полученным результатом?

**Игорь Никифоров:** В текущей ситуации мы получили то, что ожидал рынок, точнее, мы решили задачи, которые перед нами ставил РСА. Мы были привлечены к работе на ранней стадии подготовки ценовых справочников, дали свои рекомендации, к чему-то РСА прислушался, что-то просто принял к сведению. Но, как бы то ни было, к сроку, поставленному перед нами как перед разработчиками, наше решение, которое назвали «ОСА-ГО Про», было готово. В декабре решение было предоставлено в РСА с учетом тех разработок и тех справочников, которые были ранее подготовлены самим Союзом.

### «АУДАТЭКС»

– мировой лидер в области разработки программного обеспечения для расчета стоимости восстановительного ремонта автотранспортных средств. Основана в начале 1960-х годов в Германии, в 70-е годы становится транснациональной компанией. К 2013 году Solera и «Аудатэкс» достигли уровня распространения своих услуг в 60 странах мира, включая большинство стран Европы, Азии, Северной и Южной Америки и Австралии.

Российское подразделение ООО «Аудатэкс» прошло добровольную сертификацию своих услуг в государственных и коммерческих организациях. База данных компании «Аудатэкс» включает около 1 800 моделей от 81 производителя транспортных средств. Из них более чем 700 моделей имеют возможность использовать сервис AudaVin, автоматически определяющий ТС и его комплектацию согласно информации от производителя. Ежемесячно вносится до 27 000 обновлений, гарантируя наличие актуальной информации. В базе учтены особенности российского автопарка, доступны модели для расчета автомобилей отечественного производства, а также доступны рекомендованные розничные цены локальных импортеров транспортных средств.

В этом смысле можно сказать, что мы удовлетворены проектом. Другое дело, насколько эта методика соответствует ожиданиям рынка и принимается им. Под рынком я понимаю страховщиков, владельцев транспортных средств и суды.

Заказчиком методики выступал Российский Союз Автостраховщиков (РСА), который, в первую очередь, транслировал желания большей части страхового сообщества. Мы же исходили из того, что наша разработка должна соответствовать пожеланием заказчика РСА.

Сейчас РСА проводит работу по учету замечаний других участников рынка, чтобы консолидировать их и довести информацию до Центрального Банка и Правительства.

С другой стороны, прошло всего два с половиной месяца с момента начала использования новой методики, я бы подождал еще минимум три месяца, прежде чем делать окончательные выводы. Недавно прошел пленум Верховного суда. Нужно посмотреть на поведение страхователей, поведение автоюристов и т.д. Наши прогнозы говорили о том, что с введением единой методики деятельность автоюристов пойдет на убыль и похоже, что сейчас это так и происходит. Есть еще изменения на рынке, не связанные с методикой, а связанные с тем кризисом, в который вошла страна. Изменения курса рубля по отношению к доллару и евро требуют корректировки данных ценовых справочников. Даже если сама методика разработана верно, неверный расчет стоимости ремонта автомобиля может полу-

читься из-за некорректных данных по ценам запчастей. При анонсировании методики было сказано, что потребуются доработки, и вот сейчас объем этих доработок будет диктоваться изменениями на рынке, состоянием судебных дел, экономикой страны.

**«ССТ»:** Игорь Валерьевич, как давно компания «Аудатэкс» работает на российском рынке? Как вы оцениваете результаты этой работы?

**И.Н.:** «Аудатэкс» официально присутствует на российском рынке с 2003 года, хотя продукты компании известны в России с начала 90-х, так как многие российские компании, в том числе страховые компании, в поисках качественного программного обеспечения для урегулирования убытков обращались к иностранным производителям. Обращались и к немецким специалистам «Аудатэкс» и получали консультации из-за рубежа. С 2003 года в России создано локальное подразделение «Аудатэкс». На сегодняшний день в российском офисе компании работают более 40 человек. Большая часть сотрудников находится в Москве. Ряд сотрудников работает в регионах, для того, чтобы быть ближе к нашим региональным клиентам.

Откровенно говоря, мы не были первой иностранной компанией – производителем ПО в сфере автострахования, кто вышел на российский рынок. Многие наши конкуренты появились в России раньше нас, так что мы находились в роли догоняющих. Но на сегодняшний день, по нашей статистике, компания «Аудатэкс» является

лидером рынка, так что в целом я доволен результатами работы компании в России.

**«ССТ»:** Какую долю российского рынка программного обеспечения в сфере автострахования занимает сейчас «Аудатэкс»?

**И.Н.:** На этот вопрос нет точного ответа, нет точной статистики, сколько убытков урегулируется с помощью нашего ПО или ПО наших конкурентов, и сколько убытков урегулируется с использованием нелицензионного софта. К сожалению, последний достаточно распространен в России, и мы с этим боремся. У нас есть успешные судебные разбирательства, когда суды выносили решения в пользу «Аудатэкс», сейчас я говорю о сегменте КАСКО.

ОСАГО же для нас является новым сегментом. До внедрения единой методики РСА в прошлом году расчет убытков по ОСАГО не был предусмотрен в системах «Аудатэкс». По ОСАГО мы имели очень незначительное проникновение, и нам не с чем было сравнивать. А на рынке страховых компаний наша доля составляет более 90%.

Некоторые компании используют наши программы для расчета всех убытков, и по КАСКО, и по ОСАГО, другие используют наше ПО для проверки расчетов по КАСКО, выполненных партнерскими организациями.

**«ССТ»:** Автосервисные предприятия тоже используют ваше программное обеспечение?

**И.Н.:** Автосервисы являются нашими крупнейшими пользователями. На сегодняшний день

они составляют более половины пользователей наших систем, они генерируют большую часть выручки, и для нас работа с дилерскими организациями и ремонтными мастерскими является важнейшим направлением. Кроме того, значимую долю наших клиентов занимают экспертные организации.

**«ССТ»:** Вы были догоняющими, за счет чего удалось обогнать конкурентов?

**И.Н.:** Вы знаете, есть множество составляющих нашего успеха. Очень важным моментом является то, что «Аудатэкс» - международная компания, входящая в состав международной корпорации Solera и представленная сегодня более чем в 80 странах мира. У нас есть доступ к различным данным, в том числе, с зарубежных рынков. Наше преимущество – обширная практика по внедрению ПО в разных странах мира, в разных компаниях. У нас работают специалисты, обладающие знаниями в разных областях, – в штате «Аудатэкс» есть бывшие сотрудники страховых компаний, станций технического обслуживания, независимых экспертных организаций, интеграторов. То есть, наши сотрудники обладают всеми необходимыми знаниями для того, чтобы говорить с клиентами на одном языке, понимать их проблемы, специфику их деятельности и предлагать оптимальные решения.

**«ССТ»:** Игорь Валерьевич, а вы давно возглавляете компанию? Что вы считаете наиболее ярким достижением в компании за это время? Какие трудности пришлось преодолеть?

**И.Н.:** Я работаю в компании с момента ее создания в России. За 12 лет у нас было много взлетов, многое получалось! Мы несколько раз делали миграцию наших расчетных продуктов с одной платформы на другую, более совершенную. Когда мы выходили на российский рынок, у нас был офф-лайнный продукт, который копировался и передавался без лицензий, он был на немецком языке. Он был очень сильно ограничен с точки зрения гибкости ценообразования. На сегодняшний день все наши решения базируются на Web-платформе AudaNet. Мы в состоянии давать нашим пользователям решения, которые действительно им нужны. При этом мы думаем про завтрашний день и новые разработки. Наше желание – всегда соответствовать ожиданиям рынка. Мы начали оказывать услуги в Белоруссии, в Казахстане, активно делимся нашим опытом с коллегами из Прибалтики и из Украины. Компания «Аудатэкс» не ограничивается выпуском ПО для урегулирования убытков, у нас есть решения, которые упрощают процесс андеррайтинга, решения, предназначенные для маркетинговых служб и служб статистики и т.д.

Мы смотрим на все процессы, которые присутствуют внутри страховых компаний и компаний, занимающихся ремонтом автомобилей.

Среди самых сложных задач, которые были нами положительно решены за это время, была задача научиться подстраиваться под изменения окружающей среды и быстро проводить преобразования в компании. Всем известно, что, чем

больше предприятие, тем сложнее менять процессы, переориентировать задачи. А поскольку окружающая среда в России меняется очень быстро, мы периодически подвергаем переоценке наши стратегические задачи и пути их достижения.

**«ССТ»:** Ваша компания почувствовала влияние кризиса?

**И.Н.:** Несомненно, мы кризис чувствуем. Мы в рынке и понимаем проблемы, которые появились у страховых компаний, у дилеров. Меняется окружающая среда, и мы стараемся предложить своим клиентам решения, необходимые в новой ситуации. Думаю, что в ближайшие годы будут востребованы все инструменты, позволяющие снижать затраты, проводить оптимизацию и автоматизацию процессов.

Для нас это возможность расширить поле своей деятельности. Клиенту, который заинтересован в снижении издержек, мы можем предложить решения, которые смогли бы компенсировать затраты на изменение процессов и изменение структур. Не хочу раскрывать все карты, но, в частности, одно из наших новых решений основано на использовании статистических данных. Это ПО позволит компании быстрее ориентироваться в конъюнктуре рынка и действовать, исходя из фактического положения вещей. Наши продукты направлены на достижение экономического эффекта, на то, чтобы сделать работу конечного потребителя наших услуг более быстрой, качественной и автоматизированной.



Павел Прасс

## ПОД КОНТРОЛЕМ

окончил Саратовский государственный технический университет по специальности «Энергетика теплотехнологии». На рынке ценных бумаг с 1994 года. Занимал руководящие должности в крупнейших российских компаниях регистраторского и депозитарного бизнеса. С 2004 года по настоящее время входит в состав Совета директоров ОАО «Специализированный депозитарий «Инфинитум», до 2010 – председатель Совета директоров. С 2010 года является генеральным директором специализированного депозитария «Инфинитум». Является членом Совета директоров ПАРТАД, Комитета по депозитарной и спецдепозитарной деятельности НФА, Комитета НАПФ по вопросам инвестиционной деятельности НПФ, а также участвует в проекте «Экспертная инициатива» при Совете финансового рынка.