

# Цифровое управление – это уже образ жизни



**ИГОРЬ НИКИФОРОВ,**  
генеральный директор компании «Аудатэкс»

- В следующем году компания «Аудатэкс» будет отмечать 15-летие работы в России. Каковы особенности российского авторынka в сравнении с глобальными рынками, где вы также присутствуете?

- Создав уникальную комплексную платформу управления рисками и данными, компания «Аудатэкс» заняла особое положение на рынке урегулирования и в других сферах автомобильного бизнеса. Наши сервисы охватывают процессы на протяжении всего жизненного цикла автомобиля – от приобретения до утилизации, включая все промежуточные этапы. Сегодня мы присутствуем в 75-ти странах и стремимся сделать цифровое управление данными и рисками образом жизни.

В России выше средний возраст автомобиля и средняя продолжительность владения автомобилем, чем в Европе. Соответственно, ниже объем продаж новых автомобилей. Российская автомобильная отрасль развивается в соответствии с общемировыми трендами, но есть свои особенности, которые мы учитываем при разработке и внедрении программных решений.

- Что вы предлагаете и на какие цифровые продукты идет актуальный запрос?

- Последние два года мы выводили на рынок решения, связанные с проблематикой изменений в ОСАГО. Там актуальными являются два основных направления: первое связано с ценовыми справочниками и единой методикой, а второе – с убытками, мошенничеством и автоюристами. Мы разрабатываем решения по обоим этим блокам.

Реформа закона об ОСАГО заставляет автодилеров менять механизмы работы, а современный потребитель нуждается в принципиально новом уровне цифрового управления. Компания «Аудатэкс» произвела революцию в обработке страховых убытков. О том, какие цифровые базы данных сегодня востребованы у всех участников рынка ОСАГО, в интервью аналитическому агентству «АВТОСТАТ» рассказал генеральный директор компании «Аудатэкс» Игорь Никифоров.

Также мы предлагаем комплексные решения для станций технического обслуживания автомобилей, анализируя их потребности и проблемные зоны.

- Сотрудничаете с РОАД по внедрению этих инструментов?

- Сотрудничество с РОАД является важной составляющей работы в части продвижения стандартов ремонта. Можно выделить проект о возможной реструктуризации справочников запчастей, используемых в ЕМР (Единой методике расчета по ОСАГО). Как вы знаете, РОАД, совместно с АЕБ (Ассоциация Европейского Бизнеса) выступает с инициативой об изменении подхода к оценке стоимости запчастей - переходу от анализа среднерыночных показателей к фактическим рекомендованным розничным ценам на территории РФ. «Аудатэкс» в этом вопросе выступает в качестве консультанта и оператора больших массивов информации, связанных с убытками ОСАГО.

- Новая редакция закона об ОСАГО предполагает натуральную форму возмещения, которая призвана упростить жизнь автодилерам. Насколько, на Ваш взгляд, этот механизм сейчас эффективно работает?

- Натуральная форма возмещения направлена на распределение потоков, увеличение количества ремонтов, увеличение объемов по продаже запчастей, но эффект от введения натурального возмещения в автогражданке пока еще не проявился. Страховое сообщество вынуждено сокращать свое присутствие на этом рынке, не видя других путей, кроме перехода к свободному тарифообразованию в системе ОСАГО.

Плавный переход от государственного урегулирования к рыночным взаимоотношениям и либерализация тарифов ОСАГО позволит страховщикам увеличить рентабельность бизнеса ОСАГО. Это приведет и к увеличению качества предоставляемых услуг, и к возможности для страховщика использовать дополнительные сервисы, позволяющие повысить уровень клиентского обслуживания. Например, мы выводим на российский рынок решение по контролю процесса ремонта автомобиля на СТОА, позволяющее страховщику или автовладельцу в режиме реального времени получать информацию о статусе ремонта его автомобиля.

- Существует множество пока еще «сырых» цифровых проектов: электронный паспорт, НБДА (Национальная база автомобилей с пробегом), оформление электронных страховок и др. Каковы перспективы их успешного развития?

- Основные игроки, владеющие реальными данными (например, дилеры по ремонтам, страховые по страховым случаям, поставщики ПО для расчета стоимости ремонта) относятся настоятельно к партнерству с многочисленными проектами и участвуют не во всех. Проблемой является «сырость» самих данных - многие крупные компании стали копить историю обращений не так давно, как хотелось бы. С другой стороны, большое количество проектов дает нам больше шансов получить в конкурентной борьбе действительно качественный продукт. Поэтому в конечном итоге наши пользователи должны только выиграть.

Полную версию интервью читайте на [www.autostat.ru](http://www.autostat.ru). ■