

# ВЛАДИМИР МОЖЕНКОВ



- заместитель Председателя правления ГК «АвтоСпецЦентр».

Окончил Брянский институт транспортного машиностроения, специальность — инженер промышленного транспорта. В 1990 г. окончил институт менеджмента и предпринимательства.

Стажировался и обучался в Германии, Англии, США и Италии. В ГК «АвтоСпецЦентр» работает с 1998 г.

До 2013 г. — генеральный директор Ауди Центр Таганка, с 2013 г. – вице-президент ГК

АвтоСпецЦентр, с 2015 г - заместитель Председателя правления ГК АвтоСпецЦентр

С 2014 г - Президент РОАД

Руководствуется в жизни принципом: «Цель жизни - жить с целью». Женат, в семье шестеро детей. Ведет авторские мастер-классы.

## ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ АССОЦИАЦИИ РОАД

За последние три года произошли кардинальные изменения на автомобильном рынке страны. Перед всеми встает вопрос – куда двигаться дальше? И второй – что может сделать РОАД в этой ситуации для поддержки владельцев автогрупп и каждого дилерского центра? Предлагаю программу из пяти шагов:

1. Подготовить и внести в виде законодательной инициативы на утверждение Госдумы РФ проект закона, регулирующий отношения между дилерами и дистрибьюторами и отрасль в целом. Основа проекта – сделать взаимоотношения хозяйствующих субъектов партнерскими. Цель – создать условия, чтобы дилерские центры уверенно смотрели в будущее.  
Вносить законодательные инициативы, отстаивающие интересы нашего бизнеса.
2. Завершить работу над центральным и ключевым проектом – «Национальная база данных автомобилей».  
Цель – подключить к проекту за два года более 500 дилерских центров, что создаст условия для финансовой устойчивости предприятий. Наша долгосрочная цель – занять до 30% рынка автомобилей с пробегом.
3. Изменить дилерский контракт на территории РФ. Совместно с регулирующими государственными органами разработать и добиться включения в контракты всех дистрибьюторов нормы, усиливающей позицию дилера. Цель – снизить давление импортеров на дилеров. В первую очередь, добиться возможности продавать каждому дилерскому центру альтернативные запасные части, аксессуары, жидкости, допоборудование и другие сопутствующие материалы.
4. Провести реформу в области условий приема в ряды РОАД.

Цель – увеличить количество членов до 1000 дилерских центров. Необходимо снизить членские взносы и пересмотреть условия вступления в Ассоциацию, а также провести изменения Президентских полномочий, полномочий исполнительного органа и Совета РОАД. Вместе – мы сила.

5. Продолжить организационное развитие Академии РОАД как экспертной площадки для дилерского сообщества. Основываясь на достигнутом, развивать обучение лучшим практикам в США, Чехии, в лучших дилерских группах. Провести 10 обучающих семинаров только для членов РОАД – бесплатно.

Друзья и коллеги, 25 лет предан автомобильному бизнесу, 10 последних лет работаю в Совете РОАД, в том числе 2 года Президентом. Считаю, что мой опыт и мои знания позволят реализовать данную программу, а также, взяв самое конструктивное из программ других кандидатов, улучшить положение каждого официального дилера на территории РФ.