

Киселев Сергей.



Род. 05.03.1980 г. в г. Нижний Новгород.
Образование высшее, ВГАВТ, инженер.
С 2003 по 2013 гг. работал в **ГК АГАТ**
На разных этапах работал от директора ДЦ до
Регионального директора холдинга.
С 2013 по 2020гг. **ГК СБСВ КЛЮЧАВТО**
На разных этапах: от директора по продажам до
соучредителя структур УК КЛЮЧАВТО по продаже
а.м. с пробегом.
Наст. время – работаю в **ГК АГАТ**.
Являюсь владельцем двух компаний- дилеров BRP и
ряда других производителей мототехники в ЮФО и
ПФО.
С апреля 2019 г - **Вице-президент**
РОАД (Ассоциация «Российские автомобильные
дилеры»)

План развития РОАД в РФ 2020 – 2022

Представленный план деятельности РОАД призван обеспечить эффективное и устойчивое развитие автомобильного бизнеса в стране и защиту интересов дилерского сообщества.

Программа развития РОАД предусматривает все заинтересованные стороны, которые так или иначе оказывают влияние на автомобильный рынок РФ.

1. Деятельность РОАД в части взаимодействия с органами государственной власти и регуляторов.

- 1.1 Отмена двойного НДС при реализации автомобилей с пробегом.
- 1.2 Пролонгация действий ЕНВД для сервисных услуг с 2021 г.
- 1.3 Изменение штрафных санкций и компенсаций в рамках федерального закона о защите прав потребителей.
- 1.4. Усиление ответственности и мер наказания за скрутку пробега на автомобилях.
- 1.5. Ограничение банковских комиссий за переводы физических лиц при покупке автомобилей с пробегом.
- 1.6. Ограничение стоимости банковского эквайринга при оплате автомобилей.

2. Деятельность РОАД в части взаимодействия с дистрибуцией:

- 2.1. Согласование методик расчета планов по реализации оригинальных запасных частей с ТОП-20 дистрибуторами.
- 2.2. Согласование методик и принципов взаимодействия при выставлении планов продаж автомобилей в контексте различных трендов на рынке страны.

2.3. Согласование методик и подходов при смене корпоративных стандартов производителя. Согласование формата уведомлений, компенсаций и мораториев, применяемых в работе дилера с брендом в контексте различных рыночных ситуаций, а также ситуаций с продажами и доходностью сети в каждом конкретном случае.

2.4. Работа с импортерами в части отмены «навязывания» платных услуг, часто безальтернативных, а также ИТ-решений и подрядчиков.

2.5. Работа в части согласования маркетинговых программ по сервисному обслуживанию и продажам автомобилей, где инициатива по коммуникации с клиентом переходит на сторону импортера, а также программ, ведущих к снижению текущей доходности дилера.

2.6. Работа по ограничению производителей в части продаж автомобилей, запчастей и прочих услуг, напрямую от дистрибутора или через ДЦ, принадлежащие дистрибутору.

2.7. Работа с ценообразованием на запасные части на российском рынке. Формирование условий, при которых цена на оригинальные запасные части у дилера может конкурировать с ценами на «сером» рынке запасных частей. Рейтинг «жадности» импортера по запасным частям.

2.8. Работа по организации продаж запасных частей альтернативных поставщиков, в том числе и под собственным брендом дилера, в случае выполнения дилером плана по запасным частям импортера, установленного по правилам согласования.

2.9. Работа по снятию ограничений со стороны импортера при выполнении базовых стандартов дилером, на организацию в своих локациях конкурентной к рынку деятельности по продаже запасных услуг, услуг сервиса и проч.

3. Деятельность РОАД в части защиты инвестиций собственника дилера:

3.1. Разработка правил и стандартов оценки рынка по бренду, расчету рыночной доли, охвату и удержанию на сервисное обслуживание и прочих параметров, при которых открытие новых дилеров в регионе конструктивно и заранее обсуждается с текущими держателями контрактов.

3.2. Разработка методики и конкретных условий, когда текущий дилер может продать свой бизнес вместе с франшизой другому игроку на рынке, будучи уверен, что контракт с новым игроком будет так же перезаключен.

При этом:

- если другой игрок имеет ту же франшизу, то безакцептно,
- если есть опыт работы в автобизнесе, то по согласованию, но в приоритетном порядке к интересам продавца,
- если игрок не имеет опыта в автобизнесе, то по согласованию сторон.

3.3. Совместная с экспертами РОАД разработка и согласование чек-листов и иных систем оценки дилера, которые влияют на сроки подписания с ним контрактов. Недопущение однолетних и менее контрактов. Развитие практики бессрочных договоров с автоматическим продлением, в случае отсутствия споров и претензий сторон друг к другу.

4. Деятельность РОАД в части внутренней организации работы Ассоциации :

4.1. Расширение и создание сети членов Ассоциации на следующих принципах :

- Дилерская сеть РФ объединяется в группы/округа/дивизионы по географическому и экономическому принципу. Возможно совпадение с текущим административным устройством РФ, но также возможны отличия.

- В данных объединениях Ассоциация формирует такое количество участников, которое покрывает не менее 60/70 % продаж в шт. в год в данном кластере и не менее 60% от всех собственников ДЦ или групп ДЦ.

- В данных кластерах формируются региональные отделения Ассоциации. Выбираются лидеры данных региональных объединений, формируется секретариат для организации общения и обмена информацией между членами Ассоциации и ее исполнительными органами в Москве.

4.2 Ассоциация ставит перед собой цель вовлечь в работу и присоединить к членству в ней не менее 60% всех дилеров каждого бренда, осуществляющих 70-80% продаж данной марки. Особое внимание и задача на 1-й год охватить ТОП-20 брендов на рынке РФ. В данных структурах также формируется выбранный лидер и организуется на его базе секретариат для обмена информацией. Лидеры данных объединений и состав дилеров может совпадать, но также может и отличаться от текущих подобных структур, организованных под эгидой некоторых дистрибуторов.

4.3 Данные объединения формируются для усиления переговорных позиций как текущих дилерских советов, так и общей деятельности Ассоциации. Разбираются вопросы характерные для данного бренда, утверждаются вышеописанные методики и их нюансы.

4.4 Расширяется работа внутренних комитетов РОАД.

5. Предлагаемые комитеты и их основные цели:

5.1. По вторичному рынку: отмена двойного НДС, скрутка пробега, сбор успешных методик, освещение их на мероприятиях Ассоциации. Работа с классифайдами, подготовка аналитики для успешной с точки зрения задач Ассоциации, работы с заинтересованными сторонами. Способствование «обелению» рынка автомобилей с пробегом, занятие доли на рынке официальными дилерами не менее 35-40% (сейчас 12%).

5.2. По F&I (банки партнеры и страховые): сформировать устойчивую и выгодную переговорную и фактическую позицию в цепочке продаж финансовых продуктов и услуг клиенту. Производитель-банки, страховые- ДИЛЕР- клиент. Избежать частичного или полного исключения дилера из данной цепочки. Организовать обмен лучшими практиками, результатами достижений. Развивать ИТ-продукты и инструменты, ориентированные на бизнес дилера.

5.3. По персоналу и HR вопросам – продолжить работу в выбранном направлении (формирование и утверждение реальных практических программ обучения в колледжах и техникумах РФ).

5.4. По юридическим аспектам – работа в части конкретных приложений к договорам, меморандумам, соглашений с импортерами. Участие в разработке правительственные документов, законов и подзаконных актов. Накопление, структурирование и каталогизация судебных практик.

5.5. По регулированию сервисного рынка – работа в части пролонгации режима ЕНВД, аналитика по данному вопросу. Работа, нацеленная на вывод черных участников сервисных услуг в прозрачную область оплаты труда и налоговой отчетности через СРО, либо лицензии на деятельность, связанную с осуществлением действий с электронными системами автомобиля, системами безопасности, тормозной системой, агрегатным ремонтом. Работа в области поставок и импорта запасных частей, аналитика по наценке дистрибуторов, вопросы, связанные с конкурентной к рынку деятельностью дилера по продаже запасных частей, купленных не у импортера и осуществление деятельности по обслуживанию негарантийных парков.

5.6. По дилерским стандартам – работа в части предлагаемых импортерами поставщиков мебели, элементов идентификации, прочего обустройства шоу-румов и сервисов, отслеживание и разработка условий, чек-листов и методик в этой части с импортерами. Наличие минимум 3-х

альтернативных поставщиков, желательно в РФ. Разработка правил уведомлений, компенсаций, мораториев на смену корпоративных стандартов. Разработка правил внедрения импортерами ИТ-инструментов. Формирование их реальной и прозрачной стоимости, а также альтернатив.

5.7. ИТ-комитет – работа в части ускорения цифровизации дилеров. Поиск на рынке, проверка работоспособности ИТ-решений для дилеров. Внедрить понятие «одобрено РОАД» для облегчения принятия решения собственником или заинтересованным менеджментом. Помощь во внедрении как разработчикам, так и дилерам. Формирование «запроса» дилеров на интересующие их типы продуктов и решений.

5.8. Группа «новинки законодательства и отрасли» - каждый год внедряется несколько глобальных продуктов (электронный ПТС, регистрация ТС дилерами, техосмотр, на очереди АВТО дата, разделы в порталах Гос. услуги, и так далее). Данные изменения требуют координации на этапах внедрения, дополнительных разъяснений, создания упрощенных схем пошаговых действий, поэтому необходим постоянный координатор со стороны РОАД.

6. Комитет по координации действий региональных отделений РОАД.

6.1. Деятельность и работу комитетов сделать структурированной, системной и подотчетной. Формализовать графики по сроку задач, частоту собраний и ответственность руководителя комитета. Личный доклад лидера комитета перед советом каждые 4 месяца. В этот же период корректировка задач и сроков реализации этапов.

6.2. Закрепить состав комитета, например, Лидер, исполнитель, секретарь. Обеспечить ресурсом в рамках общего бюджета Ассоциации на затраты по аренде залов совещаний, сборов, презентаций, круглых столов и т.д. Разработка электронных форм методичек и пр. прописать доп. премирование исполнителя и секретаря при достижении сроков реализации этапов и задач.

7. Деятельность в части АКАДЕМИИ РОАД.

7.1 Работу АКАДЕМИИ ориентировать прежде всего на интересы СОБСТВЕННИКОВ дилерских предприятий, а не менеджмента и импортеров.

7.2 Провести работу с организациями, предлагающими на рынке программы МВА и их сертифицированных аналогов специализированно для области авторитетла (такие компании есть на рынке, но в настоящий момент не проверены и не структурированы, работа с ними не ведется)

7.3 Организовать омоложение консалтинговых и обучающих программ на рынке, проверять, разрабатывать совместно с ними и согласовывать актуальность, полноту и качество подачи информации данными участниками рынка, не вмешиваясь в ценообразование и коммерческие договоренности с заинтересованными сторонами.

7.6. Разработать, накапливать и актуализировать основные КПИ отрасли в части продаж а.м., организаций работы и доходности сервиса, оптимизации и конкретных успешных примеров штатных структур и расписаний.

7.7. Разработать методики форматов упрощенного и более глубокого аудита деятельности дилерских предприятий в рамках запросов и интересов собственников бизнеса. Форму проведения упрощенного дистанционного аудита организовать путем отправки параметров собственного дилерского центра на почту и получение сравнения их с параметрами дилеров бренда в РФ и регионе. Для членов РОАД предоставить упрощенный аудит на бесплатной основе 1 раз в год.

7.8. Сформировать полный ряд актуальных программ обучения ТОП-менеджмента дилерского центра и среднего менеджерского состава в области продаж автомобилей, услуг сервиса, запасных частей, F&I подразделений, структур trade-in.

7.9. Сформировать постоянное взаимодействие и сотрудничество с организациями, занимающимися на рынке подбором персонала, порталами по поиску вакансий на предмет формирования у них перечня должностей и специальностей сотрудников, среднего уровня зарплат, их сертификации в рамках программ РОАД и сертификатов импортера.

7.10 Совместно с комитетом по персоналу и HR курировать работу колледжей, техникумов и вузов в части прохождения производственных практик, программ образования в регионах.

8. В части собственных коммерческих и общественных проектов Ассоциации:

8.1. Реализовать уже согласованный и одобренный Советом национальный проект по ценам на модели на вторичном рынке, добиться признания данного ресурса банками, СК, нотариатом, судебными приставами и другими заинтересованными сторонами отрасли (аналог Kelly Blue Book).

8.2. Развивать и наполнять аналитикой от всех членов РОАД уже работающий проект «Индекс РОАД»

8.3. При принятии советом соответствующего решения создать собственный дилерский отраслевой Классифайд по продажам новых автомобилей и автомобилей с пробегом.

8.4. Способствовать появлению и развитию новых проектов интересных рынку, предлагающих национальный масштаб и статус РОАД, как некоммерческой отраслевой структуры.

9. В целом, при сохранении и развитии уже существующих векторов деятельности Ассоциации,

9.1. Работа с правительственные органами и законодательством

9.2. Работа с Представительствами.

9.3 Создание отсутствующих сейчас в работе направлений:

- Работа с банками и страховыми компаниями

- Работа в части сохранения и закрепления главенствующей роли Дилеров в общении с клиентами, а также продажи им услуг и продуктов вышеупомянутых типов компаний.

- Организация возможности быстрого перехода всех дилеров РФ на иные типы нестраховых и небанковских продуктов, повышающих доходность дилера в случае принятия законодательных мер либо в случае скоординированных действий со стороны крупных банков и страховых компаний. Примеры подобных конкретных продуктов есть как на других рынках, так и присутствуют на рынке РФ в настоящий момент, но нуждаются в дополнительной подготовке и проработке.

- Развития небанковских и нестраховых частных фондов на базе группы дилеров, обеспечивающих возможность продажи качественных продуктов продленной гарантии и сервисных пакетов.

- Недопущение создания олигополии на рынке банковских продуктов и страховых компаний в отрасли.

10. Самый важный вектор - ЦИФРОВИЗАЦИЯ ДИЛЕРОВ

10.1. Сформировать понятный и доступный для собственников и ТОП-менеджмента пул поставщиков данных продуктов и самих продуктов, основанных на запросах и потребностях конкретных предприятий отрасли.

10.2. Организовать работу ИТ-компаний с основными текущими и используемыми ИТ-решениями на которых реализованы DMS,CRM,ERP системы дилерской сети.

10.3. Недопущение олигополии классифайдов и маркетплейсов гос. банков на рынке отрасли. Без четкой и скорейшей организации данного вектора невозможно будет выполнить все вышеупомянутые цели и задачи, т.к. уже сейчас инвестиции Банков, страховых компаний и Импортеров существенно выше, чем инвестиции и заинтересованность дилеров. Отсутствие понимания и осознания приведет к тому, что делать данные инвестиции будет уже поздно и нерационально. Как следствие, мы получим либо полное исключение дилера из основных центров формирования доходности, либо появление НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ цифровых дилеров и компаний, на которых возможно и сделают приоритетную ставку клиенты импортеры и прочие участники отрасли.

С уважением,

Киселев Сергей.