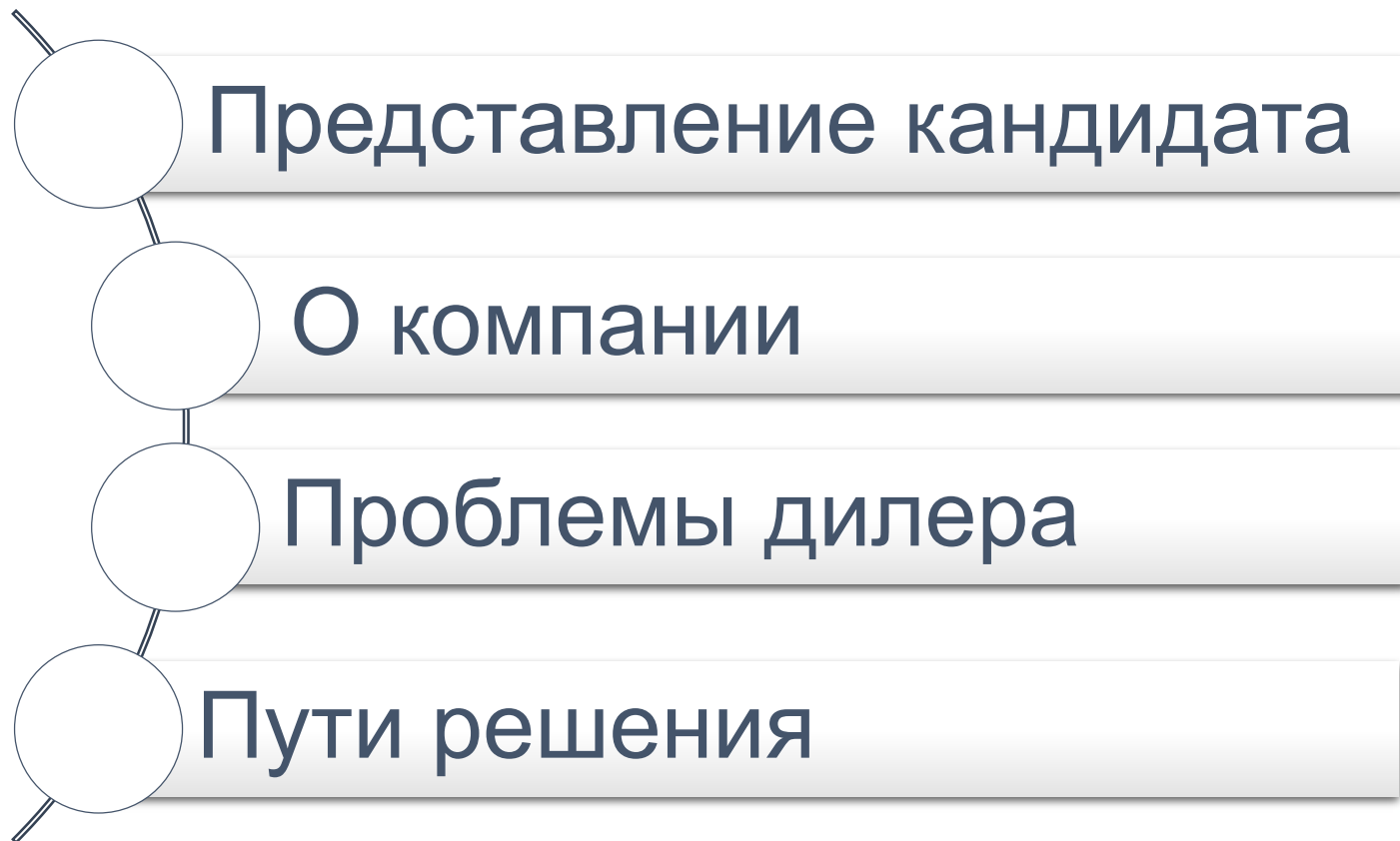




**ПРОГРАММА КАНДИДАТА НА ПОСТ ПРЕЗИДЕНТА АССОЦИАЦИИ
«РОССИЙСКИЕ АВТОМОБИЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ»
Алексея Борисовича Безобразова**



Содержание.





Я занимаюсь автобизнесом почти 30 лет и являюсь учредителем 10 компаний под единым брендом АКСЕЛЬ в городах: Санкт-Петербург, Мурманск и Архангельск.

Компания Аксель Моторс основана в 1995 году, портфель брендов АКСЕЛЬ включает в себя 7 автомобильных марок: BMW, MINI, Toyota, Lexus, Volkswagen, Exeed.

Дилерский бизнес – дело дорогое, и при этом успех никому не гарантирован. Шансы есть у всех, но реализовать их смогут только те игроки, кто сумели лучше других решить главные проблемы этого бизнеса. Дилер – это технология. И поняв это Аксель, уже с первых шагов занял лидирующие позиции в автобизнесе.



Аксель групп - это объединение динамично развивающихся предприятий, имеющее заслуженную репутацию команды профессионалов!

С 1998 года **Аксель-Моторс** становится официальным дилером BMW. На протяжении последующих лет «Аксель-Моторс» занимает лидирующие позиции на рынке Санкт-Петербурга.

В продолжение лучших традиций «Аксель» в 2007 году открывается новый автоцентр **Аксель-Моторс Север** на Кушелевской дороге, 14. Современный центры «Аксель-Моторс» и «Аксель-Моторс Север», построенные по новейшим стандартам BMW.

Аксель-Сити официальный дилер Volkswagen. Открыт в 2007 году. Результаты успешной работы позволили спустя лишь год заключить контракт с Volkswagen Group Rus на открытие второго дилерского центра VW в Санкт-Петербурге на ул. Тельмана, 29 **Аксель-Сити Юг**.

Открытие новых ДЦ на Северо- Западе в других городах.

Аксель-Норд Единственный официальный дилер Toyota и Lexus в Архангельской области! Успешно работает с 2008 года.

Аксель-Архангельск, является официальным дилером VOLKSWAGEN в Архангельске и Архангельской области с 2015 года.

Компания **Аксель-Норман** - единственный уполномоченный партнер Toyota в Мурманской области.

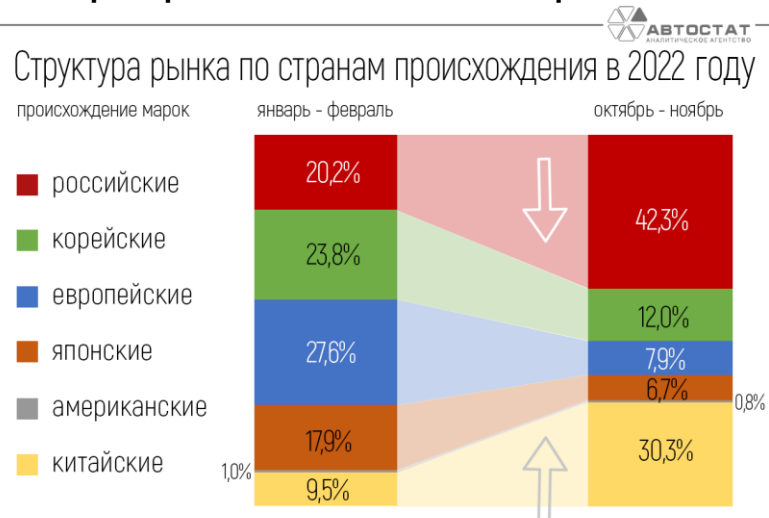


Проблемы дилера сегодня.

Я уверен, что автомобильный рынок России имеет огромный потенциал при грамотном распределении задач. Нам есть что развивать и куда направлять ресурсы. Несмотря на временные экономические трудности, опыт поколений демонстрирует нам, что не бывает безвыходных ситуаций. Трудности всегда были точкой роста.

С чем столкнулся российский автомобильный бизнес сегодня:

1. Уход большинства европейских, японских, американских и корейских брендов.
2. Остановка/ограничения гарантийных обязательств со стороны импортеров.
3. Прекращение инвестирования в производство на территории РФ.
4. Прекращение инвестирования в развитие бизнеса.



Источник: АО «ППК» («Паспорт промышленный консалтинг») – совместное предприятие АО «Электронный паспорт» и ООО «АВТОСТАТ»; данные по рынку новых легковых автомобилей

www.avto-stat.ru



Пути решения.

1. Работа с параллельным импортом. Снижение ввозных пошлин.
2. Переориентация на автомобили с пробегом внутреннего рынка.
3. Доступные условия покупки автомобилей в кредит и лизинг. Программа от ЦБ в поддержку покупателей авто с пробегом.
4. Изменение в марочной структуре портфеля УК на производителей стран Азии.
5. Новые логистические пути поставок запасных частей.
6. Создание собственных гарантийных «пакетов» перед покупателями минуя импортеров.
7. Развитие сотрудничества в сфере общих интересов с общественными организациями, бизнес-объединениями.
8. Отмена двойного НДС на рынке автомобилей с пробегом.
9. Более гибкие условия для дилеров от Avito и Auto.ru.
10. Удержание позиций дилера как надежного партнера на всех этапах владения автомобилем.
Плодотворное взаимодействие со СМИ (PR-публикации, событийные освещения, рейтинги).
11. Тесное взаимодействие между дилерами в рамках РОАД.(конференции, обмен опытом, рабочие сессии).

Спасибо за внимание!

