

В Ассоциацию «Российские Автомобильные Дилеры»  
Членам Ассоциации РОАД

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

**ПОДЩЕКОЛДИНА АЛЕКСЕЯ ГЕННАДЬЕВИЧА**



## ПОДЩЕКОЛДИН АЛЕКСЕЙ ГЕННАДЬЕВИЧ

родился 10 мая 1966 года в городе Архангельск. С отличием окончил школу в 1983 году. Служил в Советской армии. В 1990-м году окончил с отличием Брянский институт транспортного машиностроения по специальности «Турбиностроение». До 1989 года профессионально занимался спортом. Мастер спорта СССР по тяжелой атлетике.

- Окончил юридические курсы по операциям с недвижимостью Московской государственной юридической академии.
- Окончил курсы по специальности «Оценщик основных фондов».
- Окончил многочисленные курсы по управлению персоналом, маркетингом и др.

➤ Прошел обучение в Академии NADA (США) по специальности «Продажи автомобилей с пробегом».

➤ Прошел обучение в компании «AAA» (Чехия) по специальности «Продвижение автомобилей с пробегом».

С 1991 года по 1994 год работал в созданных с партнерами предприятиях, занимающихся различными видами коммерческой деятельности в качестве коммерческого директора. В 1994 году создал компанию «Брянская недвижимость». Работал директором в этой компании до 2004 года (момента продажи компании). Активно участвовал в работе Российской гильдии риелторов (РГР), являлся членом Национального Совета РГР.

В 2000-м году создал компанию «БН-Моторс». В начале деятельности коллектив насчитывал 5 человек, годовые продажи составляли менее 500 единиц. С 2000 года Подщеколдин Алексей Геннадьевич неизменно руководит деятельностью ГК «БН-Моторс».

В настоящий момент в компании работают ~1300 человек. Продажи в 2021 году составили ~13 000 автомобилей (новых и с пробегом). В 2013-м году открыл компанию по прокату автомобилей «БН-Рент». Компания «БН-Рент» - консультант компании «Киа Рус» по запуску проекта «Подписка на авто». Компания «БН-Моторс» создала собственную IT-платформу «CRM», на основе которой была создана платформа CRM для ЗАО «Рено Россия».

Автомобильные центры группы компаний «БН-Моторс» неоднократно становились лучшими автоцентрами России в различных направлениях: “Renault”, “Kia”, “Lada”, “Citroen”, “Nissan”. С 2007 года является членом Российского объединения автодилеров, а с 2010-го года является членом Совета РОАД.

Подщеколдин А.Г. активно участвовал в проведении региональных мероприятий РОАД (круглых столов и семинаров).

С участием Подщеколдина Алексея Геннадьевича была проведена перепись всех дилерских центров России и создана база дилеров России. В настоящий момент ведет направление, связанное с оборотом запасных частей в России. Подщеколдин Алексей Геннадьевич является руководителем рабочей группы по изменению начисления НДС при продаже автомобилей с пробегом.

В 2022 году группа компаний «БН-Моторс» продолжает активно развиваться, не смотря на все сложности российского автомобильного рынка.

Так в августе 2022 года в Курске начала работу самая большая площадка (4000 м<sup>2</sup>) по продаже автомобилей с пробегом, а в городе Железногорск Курской области запущен пятый официальный дилерский центр “Lada”.

В октябре 2022 года был открыт пункт проката в г. Серпухов Московской область, а в ноябре 2022 года открыт пункт проката в г. Тула Тульской области. География присутствия нашей компании: Брянская, Орловская, Тульская, Московская, Курская и Калужская области, а также Краснодарский край, Ставропольский край и Республика Крым.

Работа в таком масштабе позволила сформировать понимание ситуации на авторынке России и находить решения для адаптации к сегодняшней сложной ситуации в автомобильной индустрии.

# ВВЕДЕНИЕ

# СИТУАЦИЯ НА АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ РФ В 2022 ГОДУ И ПРОГНОЗ НА 2023 ГОД.

По итогу 2022г. было реализовано ~ 687 000 новых автомобилей (Рис. 1)  
 Прогноз на 2023г. – не более 700 000 новых автомобилей (Рис. 2)

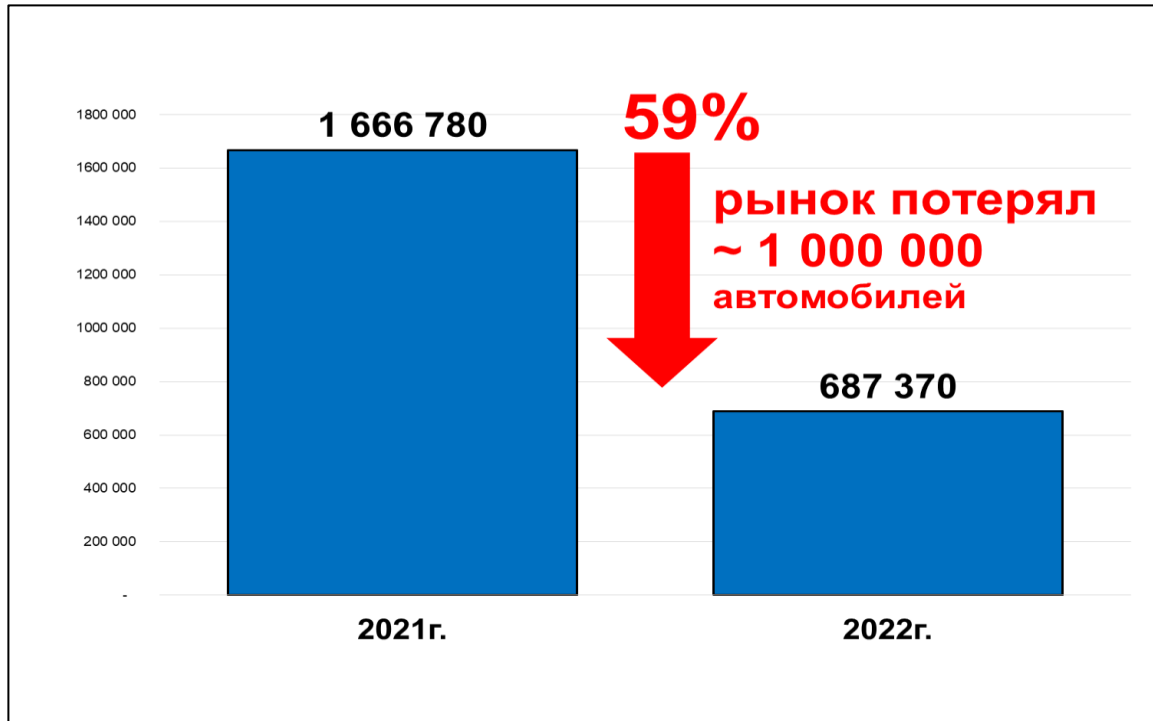


Рис. 1

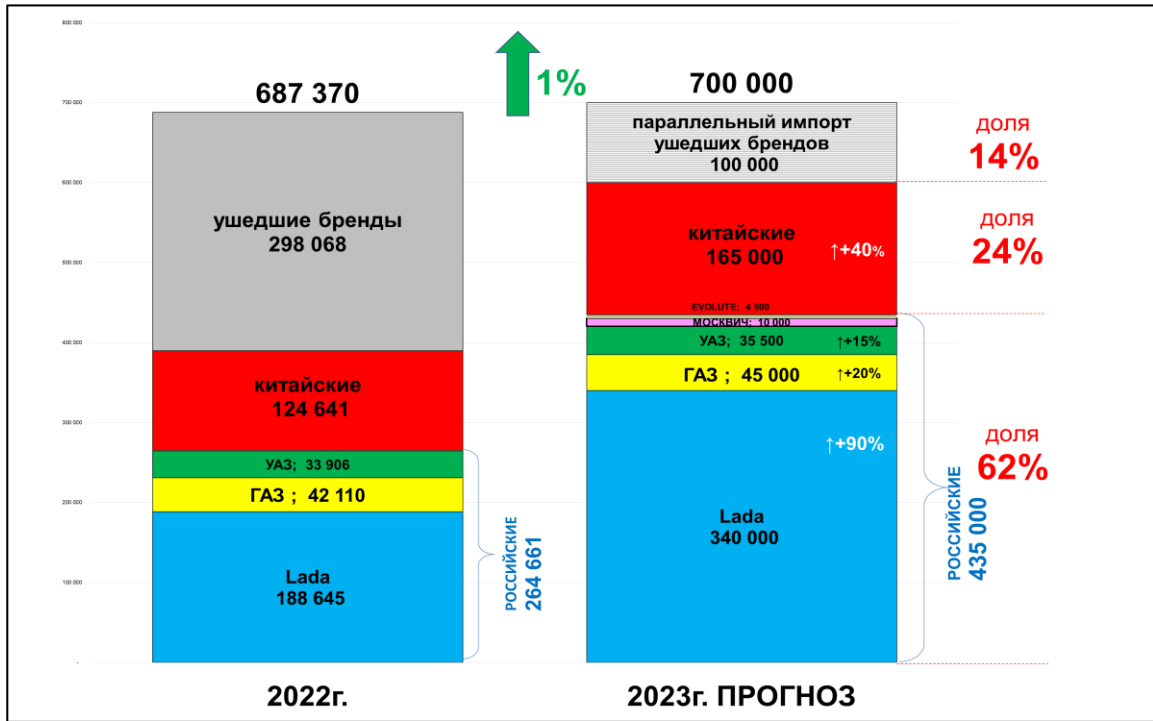


Рис. 2

# СОСТОЯНИЕ ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ РФ 01.01.2023 ГОДА

Автомобильный рынок России был представлен **3200 дилерскими предприятиями** и **60 автомобильными брендами**

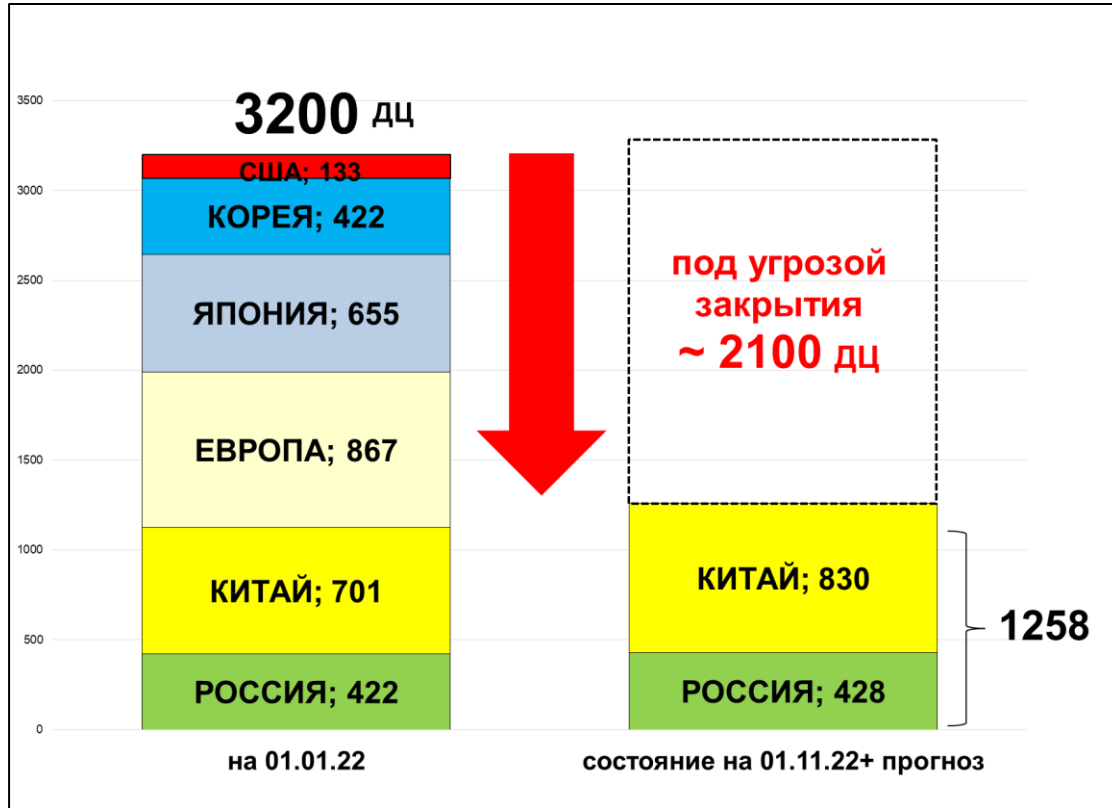


Рис. 3

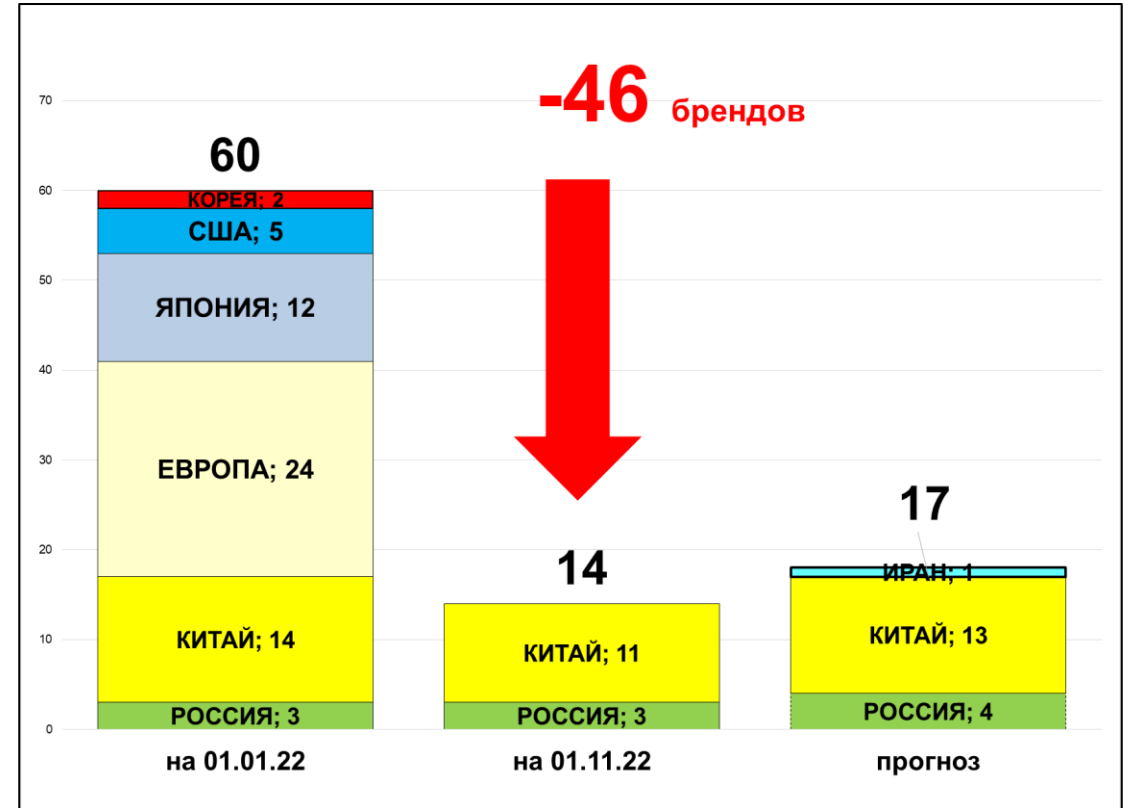


Рис. 4

## Решение:

1. Работа с отечественными производителями по вопросу увеличения производства российских автомобилей.
2. Привлечение зарубежных автопроизводителей (Китая, Ирана и других азиатских стран) с целью создания совместного производства по сборке автомобилей.
3. Привлечение зарубежных автопроизводителей (Китая, Ирана и других азиатских стран) для увеличения импорта новых автомобилей на территорию РФ.



# СОСТОЯНИЕ ДИЛЕРСКОЙ СЕТИ РФ НА 01.01.2023 ГОДА

**В настоящий момент 46** иностранных автомобильных брендов покинуло рынок РФ (европейские, японские, корейские и американские бренды). Перестали поставляться автомобили и запасные части

Результатом международных санкций (при негативном сценарии) станет:

- Заккрытие **~2100** дилерских центров
- Останутся без работы более **~150 000** сотрудников
- По итогам 2021 г. один дилерский центр в среднем продавал **45** автомобилей в месяц.
- По итогам 2022 г. рынок новых автомобилей упал на **~59%** и продажи на один центр стали составлять **~18** автомобилей в месяц.

**ЧТО ЖЕ МОЖНО СДЕЛАТЬ?**

# МЕРОПРИЯТИЕ № 1

## ИЗМЕНЕНИЕ ПОРЯДКА ВЗИМАНИЯ НДС НА РЫНКЕ АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ

Отмена двойного НДС на рынке автомобилей с пробегом при сделках с участием юридических лиц

### ЦЕЛЬ

Легализация рынка автомобилей с пробегом позволит официальным дилерам выйти на рынок объемом в ~5 млн. ед.

Легализация рынка продаж автомобилей с пробегом увеличит поступления НДС и других налогов в бюджет РФ.

# МЕРОПРИЯТИЕ № 2

## ИЗМЕНЕНИЕ ЗАКОНА О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В части:

1. Увеличения максимального срока ремонта автомобилей с 45 дней до 90 дней. Внесение изменений в п. 1 ст. 20 ЗПП «...Срок устранения недостатков особенно сложных технических товаров - автомобилей, мотоциклов, определяемый в письменной форме соглашением сторон, не может превышать девяносто дней...».
2. Ответственности автопроизводителя. Ответственность по обмену эксплуатировавшегося автомобиля на новый должна быть возложена полностью на автопроизводителя. В сложившихся условиях дилер физически не может обменять эксплуатирующийся автомобиль на новый в связи с уходом большинства дистрибьютеров.
3. Внедрения механизма амортизации (износа) автомобиля при выплате компенсации дилерам за возврат эксплуатирующегося автомобиля.

### ЦЕЛЬ

В связи с уходом а/м текущей геополитической ситуации изменение данных пунктов ЗПП необходимо для всего дилерского сообщества. В ином случае, это может стать причиной банкротства, закрытия дилерских предприятий и потери рабочих мест.

## МЕРОПРИЯТИЕ № 3

# СОЗДАНИЕ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ДЛЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РФ

В связи с уходом большинства иностранных брендов, создать постоянно действующую рабочую группу, в которую войдут ведущие экономисты, юристы, ТОП менеджеры сети по взаимодействию с госструктурами и Правительством РФ.

## ЦЕЛЬ

Результатом работы группы должно стать принятие **Закона о стратегии развития автомобильной отрасли на ближайшие годы**, в который обязательно должен быть включен раздел, регулирующий взаимоотношения **между автопроизводителями и дилерами**. Необходимо введение ответственности автопроизводителя (дистрибьютера) перед дилерами и покупателями.

# МЕРОПРИЯТИЕ № 4

## ПОДНЯТИЕ ИМИДЖА РОАД

Активно развивать отношения со СМИ (телевидение, интернет площадки, печатные СМИ, радио и т.д.)

### ЦЕЛЬ

Повышение узнаваемости и престижа салонов Автомобилей с пробегом официальных дилеров и дилерских центров. Мы не «серые дилеры»! Мы обеспечиваем юридическую чистоту сделок, подготавливаем автомобили к продаже, даём гарантию и всегда остаёмся на связи с нашими клиентами.

## **МЕРОПРИЯТИЕ № 5**

# **ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ДИЛЕРСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Дальнейшее развитие структурного подразделения ассоциации РОАД – Академии РОАД.

## **ЦЕЛЬ**

Ориентируясь на потребности членов Ассоциации, расширять направления обучения, организовывать круглые столы и семинары.

## **МЕРОПРИЯТИЕ № 6**

# **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛАССИФАЙДАМИ (АУТО.РУ, АВИТО, ДРОМ И Т.Д.)**

Взаимодействие с классифайдами для создания специальных долгосрочных взаимоотношений для дилеров-членов РОАД.

## **ЦЕЛЬ**

Получение для членов Ассоциации максимально удобных условий работы при оптимальной стоимости тарифов.



## **МЕРОПРИЯТИЕ № 7**

# **ВВЕДЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СКРУЧИВАНИЕ ПРОБЕГА НА АВТОМОБИЛЯХ С ПРОБЕГОМ**

Продолжить работу по данному вопросу.

## **ЦЕЛЬ**

Сейчас в российском законодательстве нет наказания конкретно за скручивание пробега. Теоретически за это могут оштрафовать на 500 рублей, но фактически никто этого не делает. Мы предлагаем увеличить штраф до 300 000 рублей для физических лиц и до 1 000 000 рублей — для компаний, которые предлагают услуги коррекции показаний одометра.

## **МЕРОПРИЯТИЕ № 8**

# **ПОСТАВКА ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ «ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ИМПОРТ»**

Принятие активного участия в организации оптовых централизованных закупок и поставок запасных частей в дилерскую сеть.

## **ЦЕЛЬ**

Обеспечение сервисных центров дилерских предприятий запасными частями и комплектующими.

Автодилеры России объединяйтесь!