

# Главный дилер “АвтоВАЗа”

Треть машин продаст “Элекс-Полюс”

Глеб Столяров  
Юлия Федоринова  
*Ведомости*

“АвтоВАЗ” решил сам зарабатывать на продаже своих машин. Его дочерний дилер “Элекс-Полюс” скоро получит квоту на продажу трети всех Lada, что принесет “АвтоВАЗу” дополнительный доход – более \$70 млн в год.

“АвтоВАЗ” в 2005 г. выпустил 721 500 машин. Выручка в 2004 г. – 160,5 млрд руб., чистая прибыль – 4,57 млрд руб. Около 62% акций завода владеют его “дочки”, управляют им менеджеры “Рособоронэкспорта”.

У “Элекс-Полюса” пять автосалонов в Москве, два в Санкт-Петербурге и по одному в Нижнем Новгороде, Ульяновске и Тольятти. Продает автомобили Lada, “ВАЗ” (Ижевск), “ГАЗ”, “УАЗ”, Hyundai, Kia, Great Wall. Выручка в 2004 г. – 6,5 млрд руб., чистая прибыль – 16 млн руб. Учредители – “АвтоВАЗ” (51%) и физлица.

Как стало известно “Ведомостям”, с этого года через “дочку” “АвтоВАЗа” – дилерскую компанию “Элекс-Полюс” будет продаваться треть продукции “АвтоВАЗа”. Завод продает 40 000–70 000 Lada в месяц. Но “Элекс-Полюс”, по словам нескольких московских и тольяттинских дилеров, запросил на апрель квоту на 20 000 автомобилей. Источник на “АвтоВАЗе” подтвердил это, уточнив, что дирекция по сбыту еще не одобрила эту заявку. “Но вероятность того, что дирекция скажет “да”, очень высока”, – признается собеседник. Тем более что гендиректор “Элекс-Полюса” Игорь Лисютин назначен советником вице-президента по стратегическому развитию “АвтоВАЗа” Александра Пронина. “Причем, кроме квот на “свои” регионы “Элекс-Полюс” получил право продавать автомобили в Уфе и в Казани”, – говорит один из собеседников “Ведомостей”.

До прихода на “АвтоВАЗ” “Рособоронэкспорта” сбыт Lada был устроен иначе. Квота “Элекс-Полюса” составляла 2000 машин в месяц, из них половина – на Москву, рассказывает источник, близкий к “АвтоВАЗу”. А самые большие квоты во времена Владимира Каданникова были у аффилированного с группой “Сок” дилера “Сок-

Автореал” – 5000 машин в месяц, 3000 – у “Лада-Фаворита” (51% акций принадлежит “АвтоВАЗу”).

Теперь многие дилеры рискуют потерять свои связи с “АвтоВАЗом”. “Нам уже сократили квоту на 30% по сравнению с прошлым месяцем, хотя мы могли бы продавать на 5–10% больше”, – жалуется региональный дилер. А вскоре многие из дилеров вообще рискуют попасть в зависимость от “Элекс-Полюса”. Самостоятельно продать 240 000 машин в год он вряд ли сможет. “20 000 машин – это на четверть больше всего московского рынка. Реально через свои салоны “Элекс-Полюс” сможет продавать только около 2000 машин и еще около 1500 – в регионах”, – полагает московский дилер “АвтоВАЗа”, делая из этого вывод, что “Элекс-Полюс” будет перепродавать квоты, как ранее “Сок-Автореал”. А источник, близкий к “АвтоВАЗу”, утверждает, что “Элекс-Полюс” уже начал торговлю квотами в Уфе и Казани.

Дилеры также боятся, что позиции “Элекс-Полюса” могут еще больше усилиться. Сразу несколько собеседников “Ведомостей” рассказали, что слышали о том, что вместо Лисютина на пост гендиректора “Элекс-Полюса” вскоре может быть назначен младший брат гендиректора “АвтоВАЗа” Игоря Есиповского Андрей. Правда, пресс-секретарь “АвтоВАЗа” Владимир Якушенко опроверг эту информацию, а в “Элекс-Полюсе” от комментариев отказались.

“АвтоВАЗ” поступает правильно, уверен эксперт Российской ассоциации маркетинга Владислав Цветков: централизация продаж Lada в руках такого сильного дилера позволит упорядочить сбыт. Аналитик ИФК “Метрополь” Александр Жуков отмечает, что, сконцентрировав продажи в своих руках или в руках своей “дочки”, “АвтоВАЗ” переведет на себя денежные потоки, которые раньше доставались другим дилерам, например соковским. К тому же “АвтоВАЗ” и “Элекс” неплохо зарабатывают, говорит один из дилеров, ведь с каждой проданной машины “Элекс” получит \$1000 дилерской маржи плюс \$450 с каждой перепроданной по квоте. Значит, “АвтоВАЗ” через свою “дочку” в месяц дополнительно будет зарабатывать \$6 млн, или \$72 млн в год.