

“АвтоВАЗ” вновь реформирует сбыт

Глеб Столяров
Ведомости

“АвтоВАЗ” решил реорганизовать систему продаж автомобилей в Москве. С июля все официальные дилеры будут получать машины только через московское представительство предприятия. А объем квот будет соответствовать их продажам. Дилеры приветствуют это решение и считают, что оно упорядочит торговлю вазовскими автомобилями на самом главном для предприятия рынке.

В 2005 г. “АвтоВАЗ” произвел 721 500 машин. Выручка по РСБУ в 2005 г. составила 132,5 млрд руб., чистая прибыль – 1,4 млрд руб. 64% акций завода принадлежат его же “дочкам”. В конце декабря 2005 г. предприятие перешло под управление менеджеров из ФГУП “Рособоронэкспорт”. За первые пять месяцев 2006 г. “АвтоВАЗ” выпустил 296 667 автомобилей, продал на внутреннем рынке более 266 000. Сейчас у “АвтоВАЗа”, по данным сайта [infomad.ru](#), 493 официальных дилера, из которых 36 находятся в Москве, восемь – в Московской области.

После того как на “АвтоВАЗ” пришел новый менеджмент, систему сбыта завода стало трясти. Руководство начало с кадровых перестановок, уволив менеджеров сбыта, имевших отношение к группе “Сок”, а в марте с “АвтоВАЗа” ушел вице-президент по сбыту Владимир Кучай. В результате “дочка” “АвтоВАЗа” – компания “Элекс-Полюс” получила сначала 5000 автомобилей для продажи в апреле, а затем 20 000 машин – около трети всего объема продаж завода в мае. Тогда же руководство завода объявило о создании в Москве торгового дома, который должен будет контролировать весь сбыт автомобилей.

Как сообщил “Ведомостям” источник, близкий к “АвтоВАЗу”, торговый дом уже запросил у завода квоты на июль для московских дилеров в разме-



В. БАРАНОВ / ВЕДОМОСТИ

Машины столичным дилерам будут поставляться через торговый дом завода

ре 12 000 автомобилей. А топ-менеджер одного из московских дилеров рассказал, что 5 июня московское представительство направило официальное письмо на имя отвечающего за сбыт Алексея Борисоглебского, в котором 12 000 квот распределены в соответствии с продажной способностью автосалонов дилеров. По его словам, “Автомир” получил квоту на 1740 машин, “Инком-Авто” – 1650, “Элекс-Полюс” – 1200, “Лада-Фаворит” – 1050, “АвтоВАЗ-Люблино” – 1100, “Химки-АвтоВАЗ” – 100, “Чехов-Лада” – 400.

Источник на заводе рассказал “Ведомостям”, что письмо было подписано директором московского представительства “АвтоВАЗа” Юрием Артиковым – братом председателя совета директоров предприятия, заместителя гендиректора “Рособоронэкспорта” Владимира Артикова. “Скорее всего, Артиков возглавит торговый дом, но сейчас распределением квот и проверкой дилеров занимается представительство завода в Москве”, – говорит собеседник “Ведомостей”. По его словам, квоты, запрошенные московским представительством, должны быть утверждены до 15 июня.

Пресс-секретарь председателя совета директоров “АвтоВАЗа” Иван Скрыльник подтвердил информацию о новом порядке распределения квот между московскими дилерами. “Руководство “АвтоВАЗа” ведет работу по повышению прозрачности дилерской сети и недопущению на рынок

серых дилеров”, – отметил он. По словам Скрыльника, эта политика отрабатывается в московском регионе, где распределение квот поручено московскому представительству. “Теперь только авторизованные дилеры могут получать квоты, причем на плановой основе”, – подчеркивает он.

Управляющий партнер компании “Маркетинговые и инвестиционные проекты” Владислав Цветков отмечает, что московский регион – самый важный для “АвтоВАЗа”. Здесь продается до 20% его автомобилей. По оценке одного из дилеров, в Москве проходит в среднем 10 000–15 000 автомобилей в месяц. Пик спроса приходится на март, когда проходит до 18 000–20 000 машин, спад – в ноябре (меньше 10 000).

Квота в 12 000 машин на Москву обрадовала столичных дилеров. “Это первый результат работы московского представительства, – говорит один из них, – и этот результат мне нравится”. По его словам, “АвтоВАЗ” с начала года проверял объем продаж и пропускную способность автосалонов своих дилеров.

Раньше регулярных квот на поставку автомобилей у дилеров не было. “Мы брали максимально возможное количество автомобилей напрямую у завода, используя все возможные каналы”, – говорит один из торговцев вазовскими автомобилями. Недостающие машины дилерам приходилось брать у серых дилеров, имеющих квоты, но не располагающих своими автосалонами, добавляет другой дилер.