

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ АВТОСЕРВИСНОГО БИЗНЕСА В ГОРОДЕ КРАСНОЯРСК

Жогин А.А.

Научный руководитель доцент Феокистов О.Г.

Сибирский федеральный университет

В тенденциях развития современного автосервиса наблюдается движение в сторону эффективности распределения мощностей сервиса, ресурса специалистов и временных затрат на ремонт и техническое обслуживание автомобилей. И это не случайно. Ведь эффективность — это термин, который всё активнее используется в прениях относительно перспектив автомобильного ремонта и сервиса, тем более когда речь идет о специализированных сервисах по комплексному обслуживанию и ремонту.

На 1 марта 2013 года в г.Красноярск зарегистрировано 749 Станций Технического Обслуживания(СТО) из них:

Пункты техосмотра 43

Кузовной ремонт и покраска 345

Диагностика, ремонт и ТО автомобиля 421

Замена тех. жидкостей 250

Прочие услуги 52

Шиномонтаж 181

Автомойки 116

Их можно разделить на три категории: авторизованные (принадлежащие официальным дилерам), неавторизованные и «гаражные» (небольшие мастерские, где работают один-два человека). В дилерских техцентрах владельцы машин обслуживаются, пока автомобиль находится на гарантии (обычно три года). После завершения гарантийного срока большая часть автовладельцев «разъезжается» по независимым станциям техобслуживания и по гаражным автосервисам, так как цены там в 3-5 раз меньше, чем у дилеров. Замечают, что в неавторизованных сервисах чаще всего обслуживают не менее качественно, разве что не так презентабельно, как в дилерском центре.

В первую очередь, количество необходимых на данный момент фирм, а также возникновение новых и процветание существующих, зависит напрямую от парка автомобилей города и тенденции его прироста. В 2013 году в Красноярске официально зарегистрировано 400 тыс. автомобилей. Если обработать все статистические данные, которые поступают из всех регионов России, то можно сделать примерный прогноз прироста парка, в том числе и темпов его прироста, что позволит определить и будущее развитие автосервиса. Исходя из того, какой прирост единиц автомобильной техники ожидается в ближайшие несколько лет, можно определить какое количество рабочих потребуется для обслуживания этой массы. Например, рост парка на триста тысяч единиц, требует дополнительных 4300 рабочих мест, что должно положительно

отразиться на тех, кто уже занят в авто-сервисном бизнесе — налицо предпосылка к расширению производства.

При современном развитии в сфере транспортных услуг, необходимо стремиться постоянно расширять спектр предлагаемых услуг и проводить акции по улучшению условий обслуживания клиентов. Так же необходимо быть сторонником инноваций и постоянно внедрять новые услуги, дополнительные программы и формы сотрудничества. Постоянное расширение спектра оказываемых услуг, а также высокая квалификация каждого из сотрудников, информированность и компетентность, гибкость в подходах к решению различных задач и динамичность развития являются базовыми принципами работы компании.

По российским дорогам ходят миллионы автомашин, и все они рано или поздно начинают ломаться. А простое техническое обслуживание автомобиля нужно проводить хотя бы раз в полгода. Почему бы Вам не помочь миллионам своих сограждан?

Среди всех видов автосервиса Шиномонтаж - один из наиболее прибыльных и при этом не требует крупных капиталовложений. Доходность зависит от того, где он будет находиться. Рядом с автомагистралями больше клиентов, значит прибыль - выше. Выгодно открыть шиномонтаж неподалеку от заправочных станций, гаражных комплексов.

После того как Вы определитесь с расположением автомастерской, нужно решить, будет ли она находиться в небольшом фургончике или под крышей - в боксе. Шиномонтаж много места не занимает - можно поставить и простой фургончик, в котором Вы будете хранить оборудование и принимать клиентов - выполнять работу можно на улице. Найти подходящее место для фургончика гораздо легче и дешевле, чем для хорошо оборудованного бокса.

Оборудование - следующая проблема. Обычно в шиномонтажных мастерских выполняется несколько видов работ: Шиномонтаж - снятие колеса и замена покрышки или камеры и балансировка колеса. Импортные шиномонтажные стоят от 57000 руб. Наши производители предлагают оборудование с подобными техническими характеристиками немного дешевле, но дизайн и качество хуже. Если Вы будете заниматься балансировкой - потребуется балансировочный стенд, который стоит от 30000 руб (с ручным приводом) до 180000 руб (с электрическим приводом).

Если Вы решили купить отечественное оборудование, то дешевле это сделать на заводах. Фирмы-продавцы на те же самые модели обычно набавляют как минимум 30%.

Предположим, помещение у Вас уже есть, оборудование - тоже. Кто будет работать в автомастерской ? Шиномонтаж - дело несложное, им может заниматься даже тот, кто в автосервисе никогда не работал. К тому же многие фирмы при продаже оборудования покажут, как обращаться со станками. Шиномонтажную мастерскую должны обслуживать ДВА человека - всегда нужно, чтобы кто-то был на подхвате.

Нужно учитывать, что эта работа - сезонная. Больше всего клиентов в конце осени и начале весны, когда приходит срок менять резину. Количество клиентов зависит и от погоды - в дождь клиентов меньше.

Из чего будут складываться затраты? Для того, чтобы открыть мастерскую, нужно не менее 90000 руб:

* оборудование (шиномонтажный стенд - от 30000 руб, 2 домкрата - от 1200 руб, 6000 руб - вулканизатор, 9000 - инструменты);

* 9000 руб - лицензия на один вид деятельности (многие шиномонтажные помимо замены колеса занимаются балансировкой, для этого нужна еще одна лицензия – 9000 руб).

Затраты окупятся месяцев через 5. В день шиномонтаж может обслужить до 20 машин. Каждая машина оставляет в среднем 120 руб. В день валовой доход предприятия будет составлять от 195 руб, в месяц - 59400 руб, в год – 712800 руб.

Ежемесячные расходы будут складываться из затрат на электричество и коммунальные услуги – 12000руб, амортизацию - 4800 руб, зарплату - 18000 руб, расходные материалы – 1200руб, итого около 37800руб в месяц.

Таким образом, прибыль составит от 21000 руб в месяц или 257700руб в год. По оценкам специалистов, рентабельность шиномонтажной мастерской составляет 40 %.

Для того, чтобы "легализовать" шиномонтаж, необходимо, как мы уже говорили в нашем бизнес-плане шиномонтажной мастерской, открыть ИП. Это будет стоить около 24000руб.

Из опроса более сотни станций технического обслуживания в Красноярске. среди них были самые разные участники рынка: шиномонтажные пункты, входящие в структуру шинных сетей, самостоятельные независимые шиномонтажные предприятия, а также универсальные автосервисы, предлагающие услуги по замене шин.

Проанализировав исследования, были построены несколько диаграмм, на первой из которых можно увидеть соотношение количества боксов на одну фирму. Как мы видим, наличие одного поста является приемлемым для большинства опрошенных фирм, предоставляющих услуги шиномонтажа, их доля на рынке составляет порядка 38%. Комбинация с двумя постами не столь популярна (10%). Довольно высокая доля шиномонтажных центров с тремя и более постами (17%) объясняется тем, что в опросе принимали участие обычные автосервисы, предлагающие услуги монтажа шин. Естественно, у них в распоряжении имеется довольно большое количество постов слесарного ремонта, которые при большом потоке можно задействовать и под шиномонтаж. Что же касается шиномонтажных центров в чистом виде, то среди них наличие более 2 постов для замены шин – это пока исключение из правил. К тому же значительная доля шинмонтажных мастерских не имеет закрытых боксов. 35% опрошенных отметили, что они меняют колеса на улице. В этом случае оценить количество постов невозможно, поскольку в распоряжении шиномонтажника находится вся прилегающая площадка.

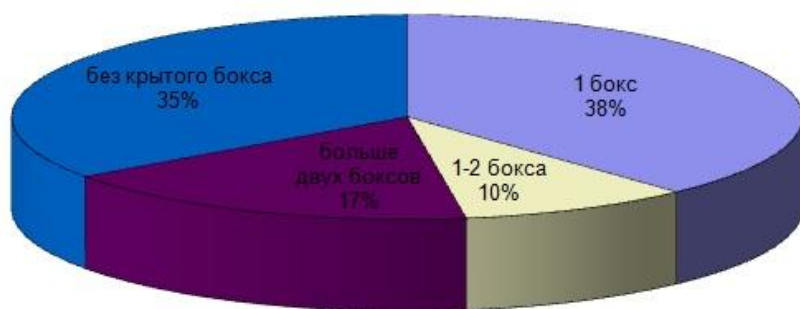


Рисунок 1- Соотношение количества боксов на одну фирму.

На второй диаграмме можно наблюдать долю фирм, использующих подъемники в своей работе. Процент фирм, использующих подъемники, равен 19%, в то время как доля фирм, обходящихся домкратами, равна 81%. Получается, что домкрат остается основным видом подъемного оборудования, несмотря на все преимущества пневматических и ножничных гидравлических подъемников.

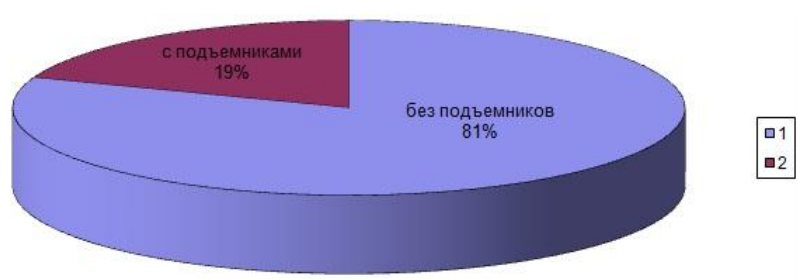


Рисунок 2- Доля фирм, использующих подъемники

На диаграмме 3 показано соотношение между странами-производителями станков для шиномонтажного оборудования. Как мы видим, большинство предприятий делают свой выбор в пользу итальянских производителей шиномонтажных и балансировочных станков, доля этих компаний на рынке равна 44%. Второе место разделили российские и немецкие производители, оборудование этих двух стран в равной степени используют 26% опрошенных (по 13% каждая). Менее популярно оборудование американского, корейского и китайского производства, их доли на рынках равны 6% и 3% соответственно. Примечательно то, что 17% опрошенных нами предприятий затруднились ответить на этот вопрос, и страну-производителя нам, к сожалению, узнать не удалось.

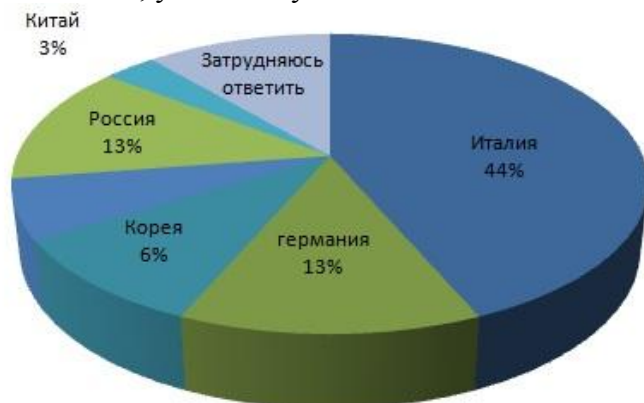


Рисунок 3- Соотношение между странами-производителями станков