Украина, Киев

РЫНОК СТО

АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК УКРАИНЫ

Продажи новых автомобилей в Украине упали на 55,2%, до уровня 2005-2006 годов. Рынок обвалился больше, чем в США (-40%), Европе (-27%) и России (-33%). Благодаря невысокому показателю количества автомобилей в стране наша автоиндустрия может восстановиться раньше, чем в развитых странах.

АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК УКРАИНЫ

- В Киеве зарегистрировано более 1 млн. автомобилей. Этот показатель возрос на 17 процентов сравнительно с предыдущим годом, и на 66 по сравнению с 2007 годом. Однако, с ростом автомобильного рынка существует значительная проблема по его обслуживанию. Обеспеченность станциями технического обслуживания автомобилей в Киеве достигает 50-60% от общей потребности. В Киеве работает свыше 650 сто (включая мелкие и несертифицированные), таким образом Киев, по нагрузке на СТО опережает многие другие европейские города. Если среднеевропейская загруженность станций автосервиса – 1000 машин на одно СТО, то для Киева этот показатель составляет 160 (170, если учесть, что через Киев в день проходит порядка 250 тыс транзитных автомобилей).
- Еще, один интересный факт, начало автобума припадает на 2005-2006 года, то есть этим машинам с большей вероятностью понадобится ТО, так как срок их эксплуатации превышает 2-3 года, а значит истекает срок гарантии дилерских центров, которые за ремонт берут намного больше обычных СТО.
- С начала 2009 года вступило в силу постановление Кабинета Министров о допуске СТО к проведению техосмотров. Для этого нужно пройти аккредитацию в органах МВД, и получить соответствующий сертификат. Это создаст дополнительный поток клиентов на СТО.
- Уловив эту тенденцию бизнес рынулся на этот рынок. Ведь по оценкам экспертов рентабельность данного рынка может достигать 20-60 процентов.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА

- Продажи новых автомобилей в этом году упали катастрофически. Сейчас рынок относительно стабилен, поскольку у многих операторов еще есть автомобили 2008 года выпуска. Играя ценами они «держатся наплаву».
- За 9 месяцев 2009 года было продано 95 791 автомобиль, в прошлом году за аналогичные семь месяцев операторы реализовали 374 316 автомобилей. За столь короткий период рынок легковых автомобилей сократился в 4 раза.
- В начале нынешнего так называемого «кризиса» продавцы автомобилей условно разделились на два лагеря. Одни решили максимально распродать склады и перейти на работу под заказ, либо ввозить новые автомобили небольшими партиями и иметь возможность оперативно реагировать на спрос. Другие решили остаться с автомобилями и не устраивали распродаж.
- Общей проблемой всех операторов является фактическое отсутствие доступных заемных средств для покупателей автомобилей. Объемы кредитных продаж не превышают и 5%. Невзирая на возобновление кредитования и масштабные рекламные компании украинский потребитель не спешит вновь «подсаживаться» на кредиты. Главные причины это высокие процентные ставки (около 30% годовых) и неуверенность в завтрашнем дне.
- Относительно следующего года большинство украинских экспертов настроены не столь оптимистично. Дело в том в начале года многим коммерческим банкам предстоит погашать долги перед внешними кредиторами. Банки будут вынуждены требовать возврата заемных средств у автобизнеса, что может привести к негативным последствиям. Также важной является политическая составляющая. В начале года будут президентские выборы. Их итог очень сильно повлияет на все сферы экономики и на автобизнес в том числе.
- Прогнозы же зарубежных экспертов не столь пессимистичны. Они прогнозируют, что в 2010 году вслед за восстановлением экономических индексов, и общего оздоровления мировой экономики в целом, есть обоснованные предположения постепенного восстановления мирового рынка продаж новых автомобилей.
- Эксперты почти столь же оптимистичны и в отношении украинского рынка. Последнему предрекается стабильный рост в среднесрочной перспективе с удвоением объема продаж новых автомобилей через несколько лет. Представитель компании McKinsey & Co. сообщает, что в течение следующего десятилетия потенциал реализации автомобилей в Украине может возрасти вдвое по сравнению с 2008 г. До кризиса, в 2008 году, на автомобильном рынке Украины удалось продать 400 тыс. новых машин (по сведениям других экспертов, эта цифра составляет более 600 тыс. автомобилей).

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ РЫНКА СТО

- Авторизированные сервис-центры автопроизводителей;
- Тюнинг – ателье (ATG, Sport car service, База автозвука, Автоцентр итд.);
- Дилеры производителей автозапчастей;
- Неавторизированные СТО;
- «Гаражи» (ЧП);
- «СТО на колесах», мобильные шиномонтажи, автомойки;

РЫНОК УСЛУГ АВТОСЕРВИСА

Рынок автосервиса условно можно разделить между несколькими подвидами СТО: крупные и фирменные сертифицированные центры, средние и несертифицированные, "гаражники" и станции, специализирующиеся на особых услугах, например, только на реставрации ретроавто. "Конечно, по количеству "гаражников" намного больше всех - их порядка 50-60%. В то же время увеличивается количество фирменных станций техобслуживания. А вот станций, специализирующийся на "особых услугах", у нас мало. Их работа очень дорого стоит, и немногие готовы платить большие деньги", - отметил директор СТО "Паритет-Сервис" Виталий Лывкивский. Фирменные станции работают, как правило, с продукцией определенного или нескольких производителей. Строятся они либо самими производителями, как правило, неподалеку от центров продаж авто определенных марок, либо, пребывая в руках другого собственника, работают с дистрибьюторами (дилерами) по контракту. Такая СТО должна иметь соответствующий сертификат от производителя, подтверждающий надлежащий уровень обслуживания на станции, а также самое главное - использование станцией оригинальных деталей производителя. В то же время это не значит, что услуги неавторизированных станций "автоматически" предоставляются на более низком уровне. Такие СТО могут не иметь дорогого диагностического оборудования, которое покупается уже для раскрученных станций, либо пребывать в процессе получения такого оборудования и соответствующего сертификата, заключив соглашение с дилерами или производителями по ремонту их продукции. В то же время механическая работа (замена деталей, смена рабочих жидкостей и т. п.) здесь осуществляется быстрее и дешевле. При этом можно рассчитывать хоть на какую-то гарантию качества выполнения работ, чего совсем нельзя сказать о третьем подвиде станций техобслуживания - "гаражниках". Как правило, эти мелкие СТО работают полулегально, за счет чего удерживают низкие цены, привлекающие клиентов.

РЫНОК УСЛУГ АВТОСЕРВИСА

- В Украине более 5000 различных СТО, 95% из которых не могут гарантировать полноту и качество выполняемых работ, наличие автозапчастей и обосновать стоимость своих услуг. Как правило, это автомойки, шиномонтажные участки, пункты замены масла и выполнения некоторых слесарных работ по ходовой.
- Эксперты утверждают, что отток клиентов именно с дилерских станций за время кризиса составил около 20%. Период бурного роста, который в последние годы на фоне роста спроса на машины переживал и автосервис, теперь сменился периодом стагнации: сильное падение спроса из-за роста цен на услуги и ухудшения качества обслуживания, а так же высокий уровень конкуренции.
- На фирменных СТО полагают, что, падение спроса связано в первую очередь с низкой платежеспособностью и ростом цен на запчасти. Детали для импортных автомобилей подорожали вместе с курсом доллара. Также некоторые автоцентры вынуждены поднимать плату за услуги, ведь многие из них были построены за заемные средства в иностранной валюте, а сейчас нужно платить по кредиту. Из-за дороговизны бывшие клиенты фирменных сервисных центров вынуждены откладывать ремонт автомобиля или искать более доступную альтернативу.
- В дешевых автомастерских влияние кризиса фактически не ощущается. На СТО можно попасть только по записи, причем записываться нужно минимум за три дня до планируемого визита. Но не смотря на то, что общий объем работ остался на прежнем уровне, все же крупные ремонты потребители предпочитают откладывать на потом. Вместо этого увеличилось количество плановых ТО и мелких ремонтов.
- Существенный спад спроса замечен на услуги мастеров по кузовным работам. На многих фирменных сервисах кузовные участки простаивают без работы. Причиной этому стала не только невостребованность мелких кузовных ремонтов, но и рекомендации страховых компаний искать более дешевый сервис. Например, за ремонт, который на фирменном СТО оценивают в 70 тыс. грн., страховые компании могут либо оплатить услуги официалов по безналу, либо выдать наличными 30 тыс. грн. А найти автосервис, в котором все необходимые ремонтные работ выполнят за 15 тыс. грн. не составляет трудности.
- Руководитель департамента сервиса в одном из автоцентров Киева утверждает, что на фоне кризиса загрузка его станции уменьшилась на 20-30% - больше половины клиентов отказались от дополнительного оборудования и тюнинга, а 20-25% - и от техобслуживания, перейдя на обслуживание у частных мастеров.
- Чтобы вернуть и удержать автовладельцев, станция ищет пути к их сердцам - к примеру, предлагая бесплатную диагностику. Во время замены масла теперь бесплатно осматривают ходовую и тормозную часть - раньше эта услуга была платной. И еще один немаловажный шаг: мастера и менеджеры сервиса получили распоряжение быть более обходительными с клиентами. С учетом невысоких продаж сервисное обслуживание у многих дилеров теперь основной источник заработка.
- В сложившейся ситуации на рынке услуг СТО сами дилеры крайне заинтересованы в повышении качества услуг сервисного обслуживания. Более того, ради лояльности клиентов они идут и на снижение цен.
- Сейчас можно говорить о том, что планы дилерских центров выживать засечет сервиса - нереальны. Повышение цен на услуги приводит к оттоку клиентов, а оставив цены даже на нынешнем уровне, многие из них могут оказаться убыточными. У альтернативного сервиса более радужные перспективы, а мелкие СТО, не специализирующиеся на определенных марках могут оказаться даже в выигрыше.
- Будущее рынка автосервиса и запчастей будет зависеть от того, как быстро мир оправится от последствий финансового кризиса. Как отметил эксперт, наивысшие шансы выжить будут у компаний с опытным руководством, которое уже имеет опыт подобных ситуаций.

РЫНОК УСЛУГ АВТОСЕРВИСА

- Фирменные СТО пытаются удержать нищающего клиента, который присматривается к игрокам среднего и низшего ценовых сегментов. Крупные операторы автомобильного рынка, в частности импортеры и дилеры, рассчитывавшие пережить кризис, развивая фирменное техобслуживание, в январе зафиксировали спад обращений клиентов на СТО. Конечно, самый "праздничный" месяц в году дает не самые корректные показатели, но демонстрирует в некотором роде ожидаемую тенденцию. Так, Александр Тимофеев, генеральный директор компании "АВТ Бавария" (г.Киев; официальный импортер автомобилей BMW и MINI, дилер Rolls-Royce в Украине; с 1997 г.; около 200 чел.), говорит: "Как и каждая сфера бизнеса, автомобильная отрасль тоже переживает спад. Это отражается и на количестве предоставляемых сервисными станциями услуг". Игорь Соколов, директор PR-службы компании "Ниссан Мотор Украина" (г.Киев; официальный импортер автомобилей марки Nissan в Украине; с 1992 г.; объем продаж в 2008 г. - 18 тыс. авто), солидарен с коллегой: "Спад посещаемости СТО с начала этого года составил около 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Клиенты стали более прагматичными. Большинство клиентов обращаются для получения таких услуг, как обязательное ТО и устранение неполадок по гарантии, а также по вопросам, касающимся непосредственно безопасности эксплуатации автомобиля". Ярослав Вовк, директор департамента маркетинга и рекламы компании "Торговый дом "НИКО", (г.Киев; официальный импортер Mitsubishi Motors в Украине; входит в состав концерна "НИКО"; объем продаж в 2008 г. - более 40 тыс. авто), списывает происходящее на сезонность: "На данный показатель влияют многие факторы, в первую очередь - сезонность". Олег Давыденко, начальник отдела маркетинга компании "Субару-Украина" (г.Киев; официальный импортер автомобилей марки Subaru; объем продаж в 2008 г. - 4,3 тыс. авто), констатирует: "Да, в начале 2009 года "сервисмены" зафиксировали небольшое сокращение количества обращений на СТО. Естественно, связано это со снижением доходов многих автомобилистов, которые стараются, по возможности, сэкономить на сервисе. Но пока еще рано говорить о конкретных данных об уменьшении спроса на обслуживание. Мы, несмотря ни на что, с оптимизмом смотрим в будущее".
- С оптимизмом в будущее, а точнее - в будущее сервисных станций, смотрят все автопродавцы. Ввиду сокращения объемов продаж автомобилей доходы от деятельности фирменных СТО для них - главная надежда достойно пережить кризис. При этом все опрошенные операторы заявили, что стоимость нормо-часа они повышать не намерены. С запчастями ситуация обратная. Почти все повысили стоимость деталей сообразно росту курса валют. Игорь Соколов поясняет: "Стоимость нормо-часа осталось неизменной. Запчасти же подорожали вследствие падения курса гривни, так как все они импортные и покупаются за иностранную валюту".
- Продавцы понимают, что вследствие повышения цен на запчасти и нестабильной ситуации в стране ставшие уже было цивилизованными клиенты могут уйти обслуживаться в "гаражный" сервис или начать экономить на запчастях, закупая неоригинальные изделия. Поэтому компании предпринимают усилия для формирования лояльности негарантийных клиентов.
- Александр Тимофеев рассказывает: "Мы ввели новую программу лояльности "АВТ Бавария Сервис". Те автомобилисты, на чьи машины гарантийный период закончился, получают скидку в 7-12% на оригинальные запасные части, установленные при обслуживании в сервисных центрах "АВТ Бавария".
- Олег Давыденко делится опытом своей компании: "Мы вводим программы лояльности для наших клиентов. Так, члены "Субару-клуба" получают 5%-ные скидки на запчасти и 10%-ные - на работы ".
- Автоимпортерам и дилерам, естественно, хотелось бы, чтобы, несмотря на кризис, люмпенизация не коснулась широких слоев автолюбителей. И все же, велика вероятность перераспределения рынка оказания автоуслуг из высокого ценового сегмента (фирменные СТО) в средний, а при пессимистическом сценарии развития кризиса - в низший.

РЫНОК УСЛУГ АВТОСЕРВИСА

- Подорожавший автосервис снова гонит киевлян из СТО в гаражи и на разборки. Столичные автомобилисты массово сокращают бюджеты. Большинство автолюбителей отложили несрочный ремонт и входивший в моду тюнинг до лучших времен, оставив тем самым киевские станции техобслуживания на голодном пайке. Если ранее к мастерам толпилась очередь, то сейчас на станциях пусто. Впрочем, последние пока не верят в крах своего бизнеса - вместо того чтобы привлекать клиентуру скидками, многие даже повысили расценки на свои услуги.
- Снижение платежеспособности киевлян заставило их существенно урезать расходы на обслуживание своих автомобилей. По данным заместителя директора по сбыту автоцентра "Атлант-М Лепсе" Алексея Громыко, спрос на услуги СТО за последние пару месяцев упал как минимум на 15%. "Владельцы автомобилей начали откладывать несрочные ремонты до лучших времен", - поясняет эксперт. Мнение коллеги разделяет и руководитель отдела развития сети "Бош Сервис в Украине" Александр Лизун, отмечая, что по некоторым направлением снижение числа заказов составило 30-50%. По его словам, большинство автолюбителей сейчас делают лишь плановое ТО и срочный ремонт. Причем, судя по тому, что в лидеры продаж вышли услуги, связанные с ремонтом топливной аппаратуры, систем зажигания и электроники, можно утверждать, что обедневший автовладелец эксплуатирует своего железного коня до последнего. В то же время заметен спад интереса к популярным ранее кузовным работам (покраска, рихтовка).
- Менее щедрыми стали и корпоративные заказчики, до минимума сократившие расходы на обслуживание грузовой техники. В компании АИС отмечают также, что киевляне практически отказались от установки дополнительного оборудования (правда, владельцев авто премиум-класса данная тенденция пока не коснулась).
- Разразившийся финансовый кризис в считанные недели решил многолетнюю проблему дефицита СТО в Киеве. Если еще совсем недавно попасть к мастеру можно было лишь по предварительной записи, то сейчас станции техобслуживания пустуют. Дополнительным ударом для автолюбителей, заставляющим их оттягивать с ремонтом, стало повышение расценок как на запчасти, так и на сервисные работы. Поскольку львиную долю рынка занимают импортные комплектующие, то подскочивший курс доллара определил повышение их стоимости по меньшей мере на 20-30%. На 10-25% повысились и аппетиты мастеров. Представители СТО сетуют на необходимость расплачиваться по подорожавшим кредитам, а также на повышение коммунальных платежей в Киеве. Впрочем, учитывая, что в автосервис традиционно закладывалась более чем привлекательная рентабельность (от 60%), можно утверждать, что мастера, мягко говоря, лукавят. Они рассчитывают, что спад продаж новых авто и активизация рынка б/у техники автоматически повысят спрос на сервисные услуги.
- Правда, сомнительно, что все станции доживут до этого райского для себя времени. По данным г-на Лизуна, не менее половины станций, появившихся в последнее время, были открыты за кредитные деньги, вернуть которые многие предприниматели просто не смогут. Тем более что конкуренция за клиентов продолжает ужесточаться. Рынком автосервиса все активнее интересуются продавцы новых автомобилей, шансы которых заработать на своем основном бизнесе в этом году весьма призрачные. Осваивают сервисное направление и продавцы комплектующих. Весной прошлого года станцию под ТМ Autofit открыло ООО "Валми Автомотив".
- Кроме того, активизировались народные умельцы в гаражах. Представители СТО констатируют, что все чаще у них просто покупают запчасти, предпочитая устанавливать их у более доступного по цене мастера. Да и продажи тех же запчастей все активнее перетекают на авторынки и разборки. По прогнозам экспертов, именно туда уйдут не только все владельцы недорогих машин, но и часть собственников авто средней ценовой категории. Так что, не дождавшись клиентов, многие станции будут вынуждены умерить аппетиты. Кстати, некоторые компании уже начали откатывать в ценах, правда, пока представляя это как временные акции. Ожесточенная борьба за клиентов дает рынку шанс сделать и качественный рывок. Ранее автолюбители массово нарекали как на качество обслуживания, так и на уровень мастеров, однако дефицит предложения заставлял их снова и снова ехать на те же СТО. Сейчас желающих платить за подорожавшее плохое обслуживание, судя по всему, существенно поубавится.

Алексей Мартынюк

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОСЕРВИСА И ЗАПЧАСТЕЙ

- Как заявляют специалисты, небольшой рост продаж запчастей еще будет до конца 2009 года, но последствия мирового финансового кризиса ощутимы – автомобилисты экономят, и покупают только то, что связано непосредственно с безопасностью. Все второстепенные покупки пытаются отложить на будущее. В условиях кризиса каждый автомобилист будет определять для себя «золотую середину» - соотношение цена/ качество запчасти.
- Как отмечают эксперты, на 2005 год пришелся пик продаж новых автомобилей в Украине, срок замены запчастей которых придется как раз на 2009, а это напрямую скажется на росте рынка запчастей и услуг СТО. Также надо учитывать сезонные всплески – весной и осенью, когда проводятся регулярные ТО, и происходит замена узлов ходовой.
- Кризис значительно снизил спрос автолюбителей на услуги СТО. Дорогостоящие ремонты стали откладываться «в длинный ящик», а мелкие ремонты хоть и пользуются спросом, но значительно меньшим, чем годом ранее. В связи с этим приятой новостью для владельцев СТО стало постановление Кабмина №607 и №403, в которых право проводить ТО передавалось частным автосервисам.
- По статистике в Украине эксплуатируется около 20 миллионов ТС (легковые и грузовые автомобили, автобусы. спецтехника, мотоциклы, сельскохозяйственные машины и т.д.). На сегодняшний день только 40% автомобилей прошли государственный техосмотр, остальные водители, уповая на все известное «авось» тянули время, надеясь на продолжение ТО, которое очень скоро отменили. Право проведения ТО фактически отобрали у ГАИ и передали частникам, Понятно, что большинство автомобилистов техосмотр будут проходить у частников, у которых и быстрее и удобнее и выгоднее. На сегодняшний день на действующих СТО происходит настоящий бум - все хотят пройти ТО не теряя время в очередях до конца года, потому как штраф при отсутствии талона ТО никто не отменял. Сейчас в Украине открыто приблизительно 500 таких частных станций, а по прогнозам Кабмина их нужно минимум втрое больше. Это означает, что приблизительно 12 млн. техстанций (60%) должны пройти ТО в ближайшие 3 месяца. Учитывая темпы открытия и аккредитации, а также пропорциональность расположения таких станций на одну СТО будет приходиться больше 10 тысяч автомобилей.
  Произведя простые расчеты, можно выяснить: если средняя цена на техосмотр составляет 120 грн., то доход будет 120 Х 10 000 = 1 200 000 грн.
  Стоимость комплекта оборудования для проведения Гостехосмотра составляет приблтизительно 120 тыс. грн., т.е. чистая прибыль составляет больше 1 млн. грн. Что касается документов для открытия лаборатории, то никаких сложностей в этом вопросе не возникает. Любой частный предприниматель или предприятие (не обязательно СТО) может аккредитовать такую лабораторию, это может быть также автомойка, шиномонтаж, или же помещение возле авторынков, автостоянок. Аккредитация лаборатории – бесплатная, т.е. заплатив за комплект оборудования предприниматель получает все разрешения и лицензию бесплатно.
- В добавок, клиенты, которые будут приезжать для проведения ТО частенько просят провести разнообразный ремонт автомобиля. Это значительно экономит время водителей, а у владельцев СТО прибавляется клиентов.
- Таким образом, подводя итоги можно сказать, что оказание такой дополнительной услуги на СТО, как проведение техосмотра может принести значительную прибыль и стать хорошим средством против кризиса, который серьезно повлиял на деятельность этого бизнеса.

РЫНОК УСЛУГ АВТОМОЕК

- Очереди возле столичных автомоек рассосались - посещаемость комплексов с начала года уменьшилась вполовину. Мойщики уже жалуются на падение доходов, но пытаются удержать норму прибыльности бизнеса за счет клиентов, экономя на персонале, автохимии и оборудовании. Прецеденты снижения цен пока единичны.

- Кризис резко уменьшил желание киевлян содержать свои авто в идеальной чистоте. Еще полгода назад на столичных автомойках выстраивались длинные очереди, а некоторые фирмы переходили на работу по предварительной записи. Сейчас же возникла обратная проблема. Большинство представителей моечных комплексов, опрошенных, жалуются, что не могут загрузить имеющиеся мощности.

- В сети "Твой Додыр" утверждают, что поток посетителей за последние месяцы снизился как минимум на 50%. "Небольшое оживление наблюдается только утром, тогда как в обед и вечером часть постов простаивает", - отмечают в компании. Директор сети "Пронта" Алла Бурдюг говорит об уменьшении потока машин на треть, добавляя, что клиенты или вовсе отказываются от мойки или резко сокращают ее периодичность. "Скажем, те, кто ранее заезжал к нам раз в неделю, теперь приводят авто в порядок вдвое реже. Многие корпоративные заказчики и вовсе отказались от нашего подряда, ссылаясь на то, что в бюджете на услуги моек в нынешнем году средств не запланировано", - рассказывает она. С началом лета ситуация только усугубилась, так как многие киевляне предпочитают приводить свои машины в порядок самостоятельно, выезжая на пикники к водоемам. И хотя городские власти запретили устраивать автобани в рекреационных местах, желающих сэкономить на профессиональной мойке меньше не становится. По данным управления благоустройства КГГА, уже зафиксировано порядка 1 тыс. подобных нарушений.

- Те же автолюбители, которые все-таки заезжают на мойки, стараются уложиться в минимальную сумму. В компаниях фиксируют снижение спроса на химчистку салона, полировку и прочие дорогостоящие, но, в общем-то, необязательные для авто процедуры на 50-70%. В то же время самой востребованной стала так называемая экспресс-мойка (с пеной, но без воска и сушки), которая стоит 25-30 грн. (стандартная - от 50 грн., комплексная - от 90 грн.). Алла Бурдюг рассказывает, что, уловив данную тенденцию, их фирма открыла новые посты для экспресс-мойки. Как показывают первые результаты их работы, этот проект обещает оказаться весьма удачным.

РЫНОК УСЛУГ АВТОМОЕК

- Отток посетителей и их тотальное желание сэкономить заставили столичных мойщиков умерить свои аппетиты. Если за прошлый год они пересматривали цены в сторону увеличения как минимум дважды, в результате чего стоимость комплексной мойки повысилась на треть, а в некоторых компаниях достигла 120 грн., то в нынешнем сезоне прайсы остаются стабильными. "Из-за кризиса мы не можем поднять расценки, хотя дорожают и коммунальные услуги, и расходные материалы", - говорит г-жа Бурдюг. В сети "Твой Додыр" отмечают, что они даже уменьшили стоимость мойки с прежних 70 грн. до 50 грн., однако и после этого клиенты не выстраиваются в очередь.
- Мойщики жалуются, что новые тенденции снизили прибыльность их бизнеса с прошлогодних 40-50 до 15-25%. Но независимые эксперты сходятся во мнении, что они, мягко говоря, лукавят. По информации начальника отдела продаж компании "Чистый свет" (продает оборудование для моечных комплексов) Александра Швыдкого, себестоимость мойки одного авто (с учетом расходов на воду, электроэнергию и моющие средства) не превышает 40 евроцентов (с учетом аренды, зарплаты и пр. максимальная себестоимость - 35 грн.). То есть запас прочности у этого бизнеса еще немалый, особенно если учесть, что предприниматели, заметив тенденцию оттока клиентов, пытаются максимально сократить расходную часть. Многие автомойки уволили часть персонала, а оставшихся сотрудников перевели на процент от выручки или же уменьшили им ставки. Как следствие, пословам эксперта, высококлассные мойщики остались лишь на немногих станциях, не экономящих на персонале. В целом же по рынку профессионализм персонала резко снизился. Кроме того, по данным г-на Швыдкого, мойки тотально экономят на расходных материалах и аксессуарах, покупая, в частности, более дешевую автохимию.
- Не спешат предприниматели и обновлять оборудование. Менеджер компании "Янета" (продажа техники) Леонид Кутовенко говорит, что у них объемы реализации оборудования для моек с начала года упали на треть. Александр Швыдкий отмечает сокращение продаж в два раза, добавляя, что спрос на услуги сервисной службы за этот же период, наоборот, вырос на 30-50%. "Предприятия пытаются максимально продлить сроки эксплуатации техники", - констатирует он.
- Перечисленные "антикризисные" меры уже дали эффект - качество услуг на многих столичных мойках существенно снизилось. Клиенты все чаще жалуются на то, что после мытья на машине остаются следы химических средств, остатки грязи, а то и появляются новые царапины, что становится для автолюбителя еще одним аргументом для отказа от подобных услуг. Тем не менее пока в Киеве не закрылась ни одна мойка. Более того, за последние полгода появилось до десяти новых комплексов (на Куреневке, Оболони, Троещине), а их общая численность превысила сотню, что вполне допустимо на растущем рынке, но многовато, если учесть финансовый кризис. Решение открыть новое дело в кризис приняли те, кто начал разрабатывать проект еще в прошлом году и к началу экономических сложностей сумел приобрести помещение. "Как правило, это небольшие мойки на два-три поста, чтобы мощности не простаивали", - подчеркнул Леонид Кутовенко. Он также констатирует, что несколько сделок по приобретению дорогостоящих портальных моек (от 70 тыс. евро) у них отложены до лучших времен. Вышедшие же на рынок новички, пытаясь заполучить клиентов, отчаянно демпингуют. Эта тенденция на фоне снижения спроса позволяет ожидать дальнейшего удешевления услуг автомоек. Естественно, если предприниматели поймут, что рентабельность ниже 100% тоже нужно заработать.

Алексей Мартынюк

КИТАЙСКИЕ АВТОМОБИЛИ

- Немногие украинские импортеры обслуживают китайские автомобили по-белому, на фирменных СТО. В основном дилеры используют серые сервисные схемы: производитель бесплатно отгружает импортерам запчасти (подарочный комплект тянет на три процента стоимости поставки), которые не всегда передаются дилерам задаром. Дилеры договариваются с независимыми сервисными центрами и дают возможность партнерским СТО зарабатывать на гарантийном техобслуживании. Такая схема имеет множество недостатков, главный из которых — исчез дилер — исчезла гарантия, и активно снижает покупательский интерес.
- Дилеры-однодневки и вовсе использовали черные сервисные схемы. Они продавали китайские кустарные автомобили без гарантии, давая клиенту что-то вроде карты взаимозаменяемости деталей, узлов и агрегатов между китайскими и японскими авто.
- Опрос работников станций техобслуживания и автосервисов, занимающихся китайскими автомобилями, неожиданно выявил положительные оценки специфики ремонта китайских авто. Как оказалось, автомобили из Поднебесной ремонтировать значительно легче и проще, чем подавляющее большинство других иномарок.
- Все дело в том, что большинство китайских машин выделяются простотой конструкции. Естественно, что просто собрать, то и просто отремонтировать. В отличие от многих европейских моделей, китайские авто лишены обилия электронных систем и сверхсовременных сложных узлов. Поэтому ремонт и обслуживание машин из Китая не представляет из себя ничего экстраординарного, их вполне возможно починить и в рядовых мелких сервисах, где нет супердорогого оборудования и сверхпрофессиональных кадров.
- По утверждениям подавляющего числа специалистов, занимающихся обслуживанием китайских автомобилей, конструкция двигателя, подвески и других агрегатов у них не то что чрезвычайно проста, можно даже сказать — архаична. Поэтому для ремонта «китайцев» не требуется серьезного специализированного оборудования, вполне можно обойтись сканером для диагностики двигателя и набором простых инструментов. При этом подойдет универсальный сканер, используемый на мультибрендовых сервисных станциях по ремонту европейских и азиатских машин. А в остальном и того проще, ведь для монтажа практически всех агрегатов подходит стандартное оборудование. Почему так происходит — понять нетрудно. Давно уже не является секретом, что большинство крупных мировых производителей автомобилей намеренно идут на усложнение конструкции определенных деталей. Логика проста: чем сложнее конструкция, тем, соответственно, сложнее ее ремонтировать, для этого необходим специнструмент, который производит, разумеется, все тот же автопроизводитель. Обслуживание автомобиля прочно привязывается к официальному дилеру, который этим инструментом обладает.
- Китайские же производители относятся к ситуации гораздо более либерально, оказывая помощь в обслуживании практически всем, даже тем, кто не обладает официальным статусом дилера. Да что там, сегодня существуют даже официальные сайты некоторых китайских производителей, где в on-line режиме возможно получить консультацию от представителя компании касательно ремонта того или иного агрегата машины.
- У китайских автомобилей есть свои типичные «болезни», подавляющее большинство хорошо известны уже сейчас, украинские специалисты по обслуживанию китайских машин научились их диагностировать и вполне успешно лечить.
- Не став исключением из правил, точно так же, как и другие иномарки, китайские авто очень страдают от плохого качества украинских дорог. Детали подвески выходят из строя очень часто, в первую очередь у легковых авто, к примеру, CheryНе став исключением из правил, точно так же, как и другие иномарки, китайские авто очень страдают от плохого качества украинских дорог. Детали подвески выходят из строя очень часто, в первую очередь у легковых авто, к примеру, Chery. Несколько реже эти поломки встречаются у джиповНе став исключением из правил, точно так же, как и другие иномарки, китайские авто очень страдают от плохого качества украинских дорог. Детали подвески выходят из строя очень часто, в первую очередь у легковых авто, к примеру, Chery. Несколько реже эти поломки встречаются у джипов. Страдают автомобили из Поднебесной от топлива низкого качества, которое по сей день сплошь и рядом встречается на украинских заправках. Отсюда — проблемы с системой впрыска, работой клапанов и прочих агрегатов двигателя. Однако наряду с «болячками», спровоцированными украинскими реалиями, китайские авто страдают и специфическими, присущими только им, недугами. Основная масса нареканий специалистов по ремонту китайских авто приходится на электрику крайне низкого качества. Особенно много хлопот причиняют силовые провода, просто проводка и электрические разъемы. Некоторые поступающие из Китая машины приходится сразу же «доводить до ума»: менять на них аккумуляторы и провода, чтобы потом у владельцев было меньше шансов встать с поломкой. Впрочем, по словам представителей сервисов, по всей видимости, «электрическая болезнь» китайских машин — явление временное. Китайские производители все как один очень чутко реагируют на все пожелания дилеров и даже сами регулярно присылают специалистов для того, чтобы понять слабые места тех или иных моделей. Выявленные недостатки в самые краткие сроки исправляются прямо на конвейере. Так что китайские авто совершенствуются буквально на глазах, и не исключено, что в ближайшем будущем их качество существенно улучшится.

Алексей Мартынюк

ОТКРЫТИЕ НОВОЙ СТО

1)Регистрация

На СТО расчет за обслуживание, как правило, происходит двумя способами — как налом, так и безналом. Для того, чтобы можно было осуществлять безналичные расчеты (например, при закупке оборудования, при работе с корпоративными клиентами), вам при регистрации достаточно оформить статус СПД. В таком случае вы автоматически получаете лимит на безналичный счет, который составляет 500 тыс. грн.

2) Место

Удачным для бизнеса считаются территории АЗС, гаражных кооперативов, помещения 1-2 этажей с фасадной частью, которая видна с трассы. Для начала бизнеса имеет значение район города и загруженность автомобильной трассы. Например, выгодны места у дороги, ведущей в бизнес-центр города, маршруты въезда - выезда из районов скопления офисов, развлекательных заведений, бутиков и супермаркетов, Знаправление трасс к коттеджным поселкам.

Получить облюбованное место можно 5 способами:

1. Аренда нежилого фонда района (сроком на 1 год).
2. Покупка готового помещения с профилем автосервиса, без оборудования (объявления в специализированных изданиях, на сайтах).
3. Покупка помещения «под ключ», с профилем автосервиса, с оборудованием (объявления в специализированных изданиях, на сайтах).
4. Покупка участка для постройки помещения под СТО.
5. Аренда коммерческого помещения (оформление договора с арендодателем сроком от 3 до 5 лет)

3)Обслуживание

В «Киевэнерго» вам следует заключить договор на обслуживание. Расход электроэнергии при (380 Вт) СТО, площадью 100 кв. м, трех рабочих боксах и 7 мастерах — от 1 500 до 3 000 грн в месяц. Подача и водоотвод (через арендатора по квитанции ЖЭК) — от 100 до 150 грн в месяц. Вывоз мусора. За разовый вывоз — 30 грн (стандартный мусорный контейнер).

4)Оборудование

Для помещения 100 кв. м, 3-х рабочих боксов и семи мастеров вам нужно закупить:

1.·Гаражное оборудование: подъемники, подъемные механизмы, пневмооборудование, сервис шин, маслосменное оборудование, очистное оборудование.

2.·Сварочное оборудование.

3.·Диагностическое оборудование.

4.·Рабочий инструмент.

5)Персонал

Людей для своего бизнеса лучше отбирать лично, в практической работе, собеседование формальное, испытательный срок — 1 месяц. Ориентируйтесь на средние расценки по зарплатам, потому что СТО сфера, в которой мастер получает приличные чаевые от постоянных клиентов.

1. Наем профессиональных мастеров (опыт работы от 5 лет) на постоянной основе с учетом перечня автоуслуг СТО: шиномонтаж, ремонт ходовой, ремонт двигателей, ремонт КПП, ремонт электрики, диагностика по инжекторам: 4 человека. Оплата — от 4800 грн. в месяц + чаевые.
2. Наем профессиональных мастеров (от года до 5 лет работы) на постоянной основе с учетом аналогичного перечня автоуслуг СТО: 3 человека. Оплата — от 3800 грн. в месяц + чаевые.
3. Бухгалтера лучше воспитать в семье (отправить на курсы, в вуз супругу, сестру) — ставка при частичной занятости — 2500 грн. в месяц.
4. Охрана — контракт с охранной фирмой на условиях смены: сутки/трое — 2500 грн в месяц.
5. Директор-администратор — от 5000 грн.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТО

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- В данный момент рынок услуг дилерский СТО существенно уменьшился;
- При этом, основные ремонты проводятся на неавторизированных СТО;
- В основном, осуществляются ремонты до 2000 долларов США, необходимые ремонты свыше этой суммы, как правило, откладываются;
- Производятся ремонты, необходимые исключительно для работы автомобиля;
- В 2005-2006 гг. на автомобильном рынке Украины наблюдался автобум. На сегодняшний день это автомобили со сроком эксплуатации 3-4 года, которые уже нуждаются в услугах СТО;
- Для успешного развития бизнеса – необходимо выбирать раскрученный бренд, имеющий постоянных клиентов;
- Рынок услуг по ремонту и сервису автомобилей уменьшился аналогично продажам новых автомобилей в Украине;
- Самый выгодный сегмент для выхода на рынок – средний ценовой сегмент, предоставление полного спектра услуг по ремонту, наличие рекламной поддержки и системы скидок;
- Эксперты прогнозируют рост автомобильного рынка в 2010 году, оживление которого напрямую связано с рынком СТО;
- Несмотря на кризис, СТО как объект ведения бизнеса продолжает оставаться довольно рентабельным и привлекательным;
- Как правило, большинство СТО предлагают услугу шиномонтажа.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ