

эксперты



Максим Горюков совладелец автомастерской (ИП Громов)

Собственный автосервис - один из наиболее выгодных и стабильных бизнесов и в России, и в Нижнем Новгороде. Из-за отмены обязательного лицензирования деятельности порог вхождения на этот рынок снизился. Однако новичков на нем ждет серьезная конкуренция.

Открыть автосервис стало на 100 тыс. руб. дешевле

О жесткой конкурентной борьбе на рынке говорит тот факт, что каждый четвертый автосервис в течение года меняет профиль, хозяина, или сразу и то, и другое. Недавняя отмена обязательного лицензирования деятельности удешевила порог вхождения для предпринимателей почти на 100 тыс. руб. Это существенно изменило состав участников рынка: автосервисов на нем стало больше, а сами они стали меньше. Сейчас 90% нижегородского рынка занимают небольшие автомастерские на 2-3 поста. Срок их «жизни» часто не превышает и полутора лет. Поэтому для новичков не столь важна информация о том, как открыть автосервис (сделать это может любой предприниматель, обладающий минимальным стартовым капиталом), сколько практические советы, как можно «удержаться на плаву».

Успех на 80% зависит от места

Самый простой путь на рынок – покупка действующего автосервиса. Владелец, потерявший былой энтузиазм в конкурентной борьбе и желающих расстаться с готовым бизнесом, можно найти, имея в кармане 1 млн. руб. Если стартового капитала все же не хватает, придется начинать с нуля. И будущее этого бизнеса напрямую будет зависеть от места под автомастерскую.

Идеальное место под автосервис можно описать так: участок не менее 3 соток, с централизованной системой канализации, не ближе чем в 50 м от соседних домов. При этом участок должен располагаться поблизости от основных автомагистралей. В принципе, такие участки в Нижнем Новгороде есть, но к ним нет съезда с магистралей, его надо оборудовать. Есть и еще один минус: в связи с резко увеличившимся в последнее время спросом на участки под автосервис цены на «хорошие варианты» сильно выросли (нижний порог - от 300 тыс. руб.) А участок лучше именно выкупать в собственность, поскольку ежемесячная аренда сейчас может достигать до 15 тыс. руб. за один бокс.



Выжить поможет узкая специализация

Поначалу новичок может сэкономить на покупке оборудования. Чаще всего новички начинают так: покупают определенный вид оборудования и первое время специализируются всего на том виде услуг, который можно предложить с его помощью (например, только «жестянка» или ремонт двигателей). Это даже играет на руку начинающему предпринимателю: лучше качественно оказывать несколько видов услуг, чем хвататься за все подряд, не обеспечивая клиентам должного уровня обслуживания. Не надо забывать и о том, что чем шире круг оказываемых услуг, тем больше специалистов различного профиля необходимо иметь в штате. А хорошие специалисты требуют достойной оплаты, причем независимо от «раскрученности» мастерской и сезонности бизнеса.

Можно попытаться сэкономить на диагностическом оборудовании. Оно самое дорогое, минимальная цена на него 60 тыс. руб. На начальных этапах вполне можно обойтись ноутбуком с соответствующим программным обеспечением. Главное – не увлечься экономией и в будущем все же приобрести специальный диагностический стенд.

Прибыль обеспечат дополнительные сервисы

Особую важность имеет время года, когда новичок выходит на рынок. Работу лучше начинать в мае, потому что самыми «хлебными» для автомастерских являются летние месяцы. Именно в этот период большинство автовладельцев находятся в дальних поездках на отдых и, как следствие, растет их спрос на техосмотр до поездки и отладку автомобиля после нее.

Самый большой доход владельцу автосервиса приносят такие трудоемкие работы, как замена сцепления, ремонт двигателя, коробки скоростей, замена рулевого редуктора. Многие специализируются на ремонте инжекторных двигателей. На Западе машины с карбюратором не выпускаются уже с 1993 года, да и в России большинство новых моделей оборудованы инжекторами. Однако обслуживание таких двигателей предполагает довольно дорогое диагностическое оборудование.

Чтобы увеличить выручку, автосервисы занимаются и покрасочными работами, и шиномонтажем. Поскольку первоначальные вложения в шиномонтаж минимальны (от 60 тыс. руб.), это одна из наиболее распространенных услуг автомастерских. Кроме того, при автосервисе также можно продавать машинные масла, шины и ходовые запчасти. Со всеми дополнительными услугами прибыль по отрасли в среднем составляет 60-80 тыс. руб. в месяц. Если автосервис специализируется на обслуживании иномарок (где стоимость одноплановой услуги выше, чем в обслуживании отечественных авто, в 2-3 раза), ежемесячная прибыль может достигнуть 100-120 тыс. руб.

На заметку предпринимателю

9 фактов, которые должен знать владелец частного автосервиса:

1. Размещать предприятия автосервиса в жилых домах и общественных зданиях запрещено;
2. Помещение автосервиса должно иметь централизованную подводку воды и в обязательном порядке быть канализованным;

3. Площадь производственных помещений должна быть достаточной и зависеть от габаритов ремонтируемых автотранспортных средств;
4. Производственные помещения должны быть оборудованы общеобменной приточно-вытяжной вентиляцией;
5. В холодный период года помещения должны отапливаться. Въездные ворота оборудуются воздушно-тепловыми завесами;
6. Не разрешается эксплуатация помещения без естественного освещения. Коэффициент естественного освещения должен составлять 1,5;
7. Отделка стен и полов должна осуществляться влаго- и маслобензостойкими материалами;
8. В составе помещения предприятий автосервиса в обязательном порядке должны быть душ, санузел, место для хранения чистой спецодежды;
9. Работники должны быть обеспечены средствами индивидуальной защиты органов дыхания, глаз и кожи рук.