

эксперты



Олег Батранов совладелец автомойки в г. Выкса

Времена, когда автовладельцы сами мыли своих «железных коней» или пользовались услугами школьников с ведрами и грязными тряпками, остались далеко в прошлом.

Сегодня автомобилисты готовы платить за качественную и профессиональную помывку своего авто. Неслучайно эксперты считают открытие автомойки высокодоходным бизнесом.

Как утверждает нижегородский предприниматель, совладелец автомойки в Выксе Олег Батранов, спрос на услуги таких предприятий постоянно растет. И существуют объективные причины для дальнейшего роста: ежегодно число легковых автомобилей в Нижегородской области увеличивается на 10-15%.

Рентабельность автомоек составляет не менее 30%, а в некоторых случаях достигает и до 100%. К тому же, открытие автомойки не требует от предпринимателей каких-то особых знаний, а их деятельность не подлежит сертификации.

В Нижегородской области, как и в России в целом, ощущается определенный дефицит автомоек. По различным оценкам участников рынка, Нижнему Новгороду не хватает 20-30 автомобильных моек. Зачастую, чтобы помыть машину, скажем, в знойное пыльное лето, автомобилистам приходится выстаивать очередь или даже записывать на «водные процедуры» своего «железного коня» заранее. Причины такого дефицита связаны не только с особыми требованиями, предъявляемыми к выбору места под автомойку, но и проблемами со свободной землей в городе.

Место под солнцем

«Успешность автомоечного бизнеса во многом определяется местом, где расположено предприятие, — рассказывает Олег Батранов. — Здорово, если вам удалось открыть автомойку в престижном районе города недалеко от проезжей части: проблемы в клиентах — состоятельных владельцах дорогих машин не будет. Нужно только учитывать, что автомойка должна иметь удобные качественные подъездные пути — пробираться по ухабам, чтобы помыть машину, вряд ли кто-то захочет».

Однако поиск подходящего места и является основным вопросом, с которым сталкиваются предприниматели, решившие заняться автомоечным бизнесом. Прежде всего, здесь играет роль ряд ограничений — власти предъявляют к автомойкам достаточно жесткие требования. Так, например, мойка для авто не может располагаться ближе 70 м. от жилых домов. Кроме этого, если вы решили открыть автомойку в спальном районе, помимо разрешения муниципалитета необходимо получить на это согласие местных жителей.

Право на аренду земли, принадлежащей муниципалитету, можно приобрести на аукционе. Но это не самый быстрый и дешевый способ. Открытие предприятия может растянуться н долго и вылиться в весьма ощутимые затраты. Неслучайно более 80% владельцев автомоек арендуют участки или здания на вторичном рынке. Как сообщает г-н Батранов, аренда участка в 100 кв. м со всеми необходимыми коммуникациями сегодня обходится от 80 тыс. руб. в месяц, не учитывая коммунальные платежи.

Решив вложиться в автомоечный бизнес, Олег Батранов не стал исключением из правил. В родном Нижнем Новгороде места под солнцем ему не нашлось. И потому он с радостью согласился на предложение компаньонов стать совладельцем автомойки в Выксе. «Конечно, в провинции услуги автомобильных моек пока не столь востребованы, а значит, и доходы более скромные, — говорит он. — Но этот бизнес рентабелен в

любом городе. Спрос на услуги автомобильных моек стабильно растет. Поэтому уверен, что в ближайшие год-два провинция в этом отношении подтянется».

Что нам стоит мойку построить

Второй вопрос, который необходимо решить, — строить автомойку с нуля или приобрести и реконструировать уже построенное здание.

«Строительство автомойки по индивидуальному проекту, безусловно, весьма заманчиво в плане дальнейшего развития бизнеса. Однако еще до начала строительных работ оно выливается в весьма серьезные вложения. Один лишь проект обойдется примерно в полмиллиона рублей. Придется столкнуться и с многочисленными согласованиями. Вообще, получение разрешительных документов — самый трудный этап открытия автомойки. Проектная документация проходит экспертизы в СЭС, службах охраны труда, охраны природы, пожарной инспекции, у архитекторов, ГИБДД и в госэкспертизе. В целом же, нужно рассчитывать, что строительство потребует от 3 млн. руб. вложений, — отмечает Олег Батранов. — Более экономичный способ — перепланировка уже готового здания, она обойдется в три раза дешевле. Еще один вариант — покупка готового бизнеса. В Нижегородской области готовую автомойку можно приобрести от 4-5 млн. руб. Деньги немалые, но это во многом избавляет от лишней траты нервов».

Г-н Батранов со своим компаньоном приобрели гаражный бокс и переоборудовали его под традиционную автомобильную мойку на два поста. «В принципе под автомойку можно переделать любое здание — гаражный бокс, склад, если к ним подведены коммуникации», — считает предприниматель.



Обязательно для работы автомойки строительство очистных сооружений, состоящих из ямы-отстойника и системы по очистке и рециркуляции воды. Перед началом работы потребуется заключить договор на вывоз шлама из системы очистки. Стоимость подобных работ колеблется в районе 1500-2000 руб. за куб. м. Например, на мойке на два поста выкачивать грязь из 5-кубовой ямы необходимо дважды в месяц.

Входной билет

Существует два основных типа автомобильных моек: автоматизированные и традиционные — с использованием ручного труда. Первые делятся на порталные и конвейерные. В традиционных автомойках используется ручной труд — мойка автомашин осуществляется рабочими с помощью систем, подающих воду под давлением. Ручные мойки относительно дешевы, и к такому типу моек, как ни странно, больше доверия у населения. Как утверждает Олег Батранов, порядка 80-90% автомоек в

Нижегородской области являются именно ручными.

Для открытия традиционной автомойки необходим типовой комплект оборудования, который состоит из аппарата высокого давления без подогрева воды, аппарата высокого давления с подогревом воды, пылеводососа, моющего пылесоса, аппарата для очистки и рециркуляции воды. Все оборудование приобретается по цене от 300 тыс. руб. Но пропускная способность на таких автомойках не велика. В среднем один пост ручной автомойки может обслуживать до 3-4 машины за час.

Пропускная способность порталной точки — до 18 автомобилей в час в зависимости от оборудования. Это бокс, в котором установлен моечный автомат — щетки, системы подачи чистящего средства и т.д. При этом, они достаточно компактны — занимают 65-100 кв. м. Стоимость оборудования для подобной мойки составляет от 2 млн. руб. Конвейерная мойка представляет собой тоннель длиной порядка 25 м., внутри которого автомобиль движется от секции к секции, которые поочередно выполняют необходимые операции. На конвейер, например, можно поставить одновременно 3-4 машины. Это сокращает время помывки автомобиля до 3-5 минут и, соответственно, увеличивает проходимость до 25-30 машин в час.

На сегодняшний день в Нижнем Новгороде насчитывается не более 10 автоматических моек. «Если автолюбитель хочет качественно помыть автомобиль, лучше проследовать на традиционную мойку, — считает г-н Батранов. — Автоматические же мойки в основном позиционируют себя как экспресс-мойки. К тому же, и перечень их услуг по сравнению с традиционными достаточно ограничен».

Владельцы автомоек предпочитают работать на импортном оборудовании. Основные игроки на этом рынке — Германия, Италия, Испания. Значительное место на рынке России занимают мойки фирмы Weidner, Wesumat, Kranzle, California Kleindiest (Германия), Istobal (Испания), Seccato, Comet (Италия), Carebridge (Великобритания). Но все же, более 80% эксплуатируемого оборудования производит немецкая компания Karcher, по сути, монополизировавшая этот рынок. Из отечественного оборудования обычно активно используются только агрегаты для технической очистки использованной воды.

Основные расходные материалы — это шампунь, средства для химчистки, полировки, очистки двигателя, колесных дисков и бамперов. На них приходится тратить примерно от 15 до 20 тыс. руб. в месяц, если на мойке обслуживается 30-40 машин в день.

Приобрести расходные материалы можно у поставщиков оборудования.

Кадры — дело непростое

Далеко не последним фактором, сказывающимся на успешности автомоечного бизнеса, является строгий отбор персонала. Опытные предприниматели отдают предпочтение работникам, разбирающимся в автомобилях. Когда автомойка обслуживает много иномарок, безответственный или неаккуратный работник может легко принести компании убытки: даже на ручной автомойке можно случайно повредить корпус автомобиля, и такая царапина дорого обойдется фирме.

Для обслуживания одного поста необходимо два мойщика. Если автомойка работает в круглосуточном режиме, потребуется три таких бригады и администратор. Роль последнего, по мнению Олега Батранова, весьма велика — именно администратор встречает клиента, выясняет, какие услуги он хочет получить, оформляет заказ и контролирует работу мойщиков. А для того чтобы у сотрудников не было соблазна мыть

машины, минуя кассу, эксперт советует установить систему видео-наблюдения и сообщить о ее наличии подчиненным.

Практически все операторы устанавливают сделную систему оплаты, при которой сотрудники зарабатывают от 20 до 30% от заказа — в месяц получается порядка 12-14 тыс. руб.

Не стоит завышать цены

«Наиболее востребованный пакет услуг — наружная мойка кузова и внутренняя уборка салона. Реже заказывают более дорогостоящие услуги — покрытие кузова воском, химическую чистку и полировку. Сегодня расценки по всей области примерно одинаковые. Причем уровень цен зависит не от месторасположения мойки, а от ее престижности, включающей в себя современный дизайн, технологии мойки и качество обслуживания. Мойка кузова машины сегодня стоит 150-300 руб., чтобы вам пропылесосили салон, придется заплатить 75-150 руб., химчистка салона обойдется в 4000-6000 руб. Средний чек составляет 400-500 руб., — рассказывает Олег Батранов. — Учитывая, что в день ручная автомойка обслуживает 35-40 машин, средняя окупаемость такого предприятия составляет 12-15 месяцев. Более дорогие порталные автомойки окупаются за 24-36 месяцев».

Самая большая аудитория потребителей, как считает эксперт, — это владельцы автомобилей, которые ориентируются на стоимость услуг. Поэтому сильно завышать цены не стоит. Лучше на этапе start-up сосредоточиться на средствах продвижения. Рекламные мероприятия автомоек зачастую носят локальный характер и не требуют крупных вложений. А созданный положительный имидж — лучшая реклама компании, которую быстро разнесет «сарафанное радио».

Что дальше?

Итак, предприятие открыто, вложенные средства давно окупались, и автомойка приносит стабильный доход. Вопросы, которые возникают практически у всех предпринимателей: что дальше? Куда двигаться и как развиваться? Как сделать автомойку более комфортабельной, а значит, и бизнес еще более прибыльным?

Многие участники рынка видят развитие бизнеса в увеличении числа услуг по чистке автомобиля. Количество позиций в прайс-листах лидеров рынка составляет более 30. Появились, например, такие услуги, как нанесение водоотталкивающего покрытия на стекла, сухая химчистка, «чернение покрышек» и др. Еще один путь — повышение комфортабельности клиентов. Современные автомойки обустраиваются специальными комнатами для клиентов, где устанавливают телевизор, удобные кресла, кофейный аппарат. Кто-то строит рядом с автомойкой бокс СТО.

По мнению Олега Батранова, одно из перспективных и незанятых направлений в сфере автомоечного бизнеса — мойка грузового транспорта. «Подавляющее большинство существующих автомоек ориентировано на владельцев легковых автомобилей. А грузового транспорта в нашей огромной стране тоже достаточно много, — отмечает эксперт. — Отличное бизнес-решение — открыть автомойку для грузовиков на въезде в город, недалеко от оживленной трассы. Затраты в этом случае будут ниже, а прибыль — выше».