

УДК 656.073

Сидоров Артем Андреевич,

магистрант

школа управления и междисциплинарных исследований,

Институт экономики и управления,

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, Российская Федерация

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ ЗАПУСКА БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ АВТОМОБИЛЬНЫМИ ДЕТАЛЯМИ*Аннотация:*

В статье представлен анализ основных моделей запуска бизнеса в сфере торговли автомобильными деталями: покупка готового бизнеса, создание с нуля и открытие бизнеса по франшизе. Каждый из указанных способов запуска бизнеса имеет свои преимущества и недостатки. Целью данного исследования является анализ каждой из обозначенных моделей и выбор оптимальной на основе сопоставления по следующим параметрам: оценка репутации, возможность прогнозирования, риски и ответственность, возможность развития собственного бренда, независимость в принятии решений, наличие консультативной поддержки, финансовые вложения, выбор локации, юридическая чистота, особенности процедуры ликвидации.

Ключевые слова:

бизнес, автозапчасти, автобизнес, логистика, транспорт, бизнес-план, открытие магазина.

Бизнес в сфере торговли автомобильными деталями за последние два года претерпел значительные изменения, подвергшись влиянию различных факторов, включая геополитические события, производственные трудности и меняющиеся потребительские предпочтения. С ростом геополитической напряженности и решением ряда ведущих автопроизводителей прекратить поставки в Россию не только автомобилей, но и оригинальных запчастей для их технического обслуживания, рынок автозапчастей столкнулся с серьезными вызовами. Произошли изменения в структуре рынка, заметное снижение объемов поставок оригинальных автозапчастей и увеличение их стоимости. Эта ситуация способствует развитию рынка неоригинальных запасных частей и независимых производителей, которые предлагают альтернативные решения для автовладельцев и собственников автомобильного бизнеса.

Для понимания специфики оценки российского автобизнеса в сегменте продажи автозапчастей необходимо проанализировать его структуру. Выделяют следующих участников рынка автозапчастей [1]:

- 1) производители автозапчастей,
- 2) компании-дистрибьюторы,
- 3) автосервисы (крупные сетевые компании, средние и малые предприятия),
- 4) потребители.

Трендом на мировом и российском рынке автозапчастей закономерно выступает электронная коммерция, которая в основном представлена компаниями-дистрибьюторами (Exist, Emex, AutoDoc). Эти компании имеют собственные склады и сеть точек продаж, что ускоряет доставку автозапчастей и повышает их узнаваемость. Сверхприбыль в онлайн-торговле обеспечивается также большим объемом продукции и низкой маржинальностью бизнеса. В регионах торговля автозапчастями через сети дистрибьюторов осуществляется как онлайн, так и традиционным способом, однако экономические санкции и переориентация рынка на внутренние ресурсы, а также возросший спрос на автозапчасти (снижение доступа к новым автомобилям, дефицит некоторых автозапчастей) актуализировали потребность в магазинах автозапчастей через автосервис и стационарные точки.

Существует три модели для запуска бизнеса в сфере торговли автомобильными деталями: покупка готового бизнеса, создание с нуля и открытие бизнеса по франшизе. Каждый из указанных способов запуска бизнеса имеет свои преимущества и недостатки. Целью данного доклада является анализ каждой из обозначенных моделей и выбор оптимальной на основе сопоставления по следующим параметрам: оценка репутации, возможность прогнозирования, риски и ответственность, возможность развития собственного бренда, независимость в принятии решений, наличие консультативной поддержки, финансовые вложения, выбор локации, юридическая чистота, особенности процедуры ликвидации.

В основе выбора альтернативной модели для запуска бизнеса лежит процесс оценки его стоимости. Оценка стоимости бизнеса является важным аспектом для предпринимателей и инвесторов. Управление стоимостью бизнеса с целью ее увеличения в долгосрочной перспективе позволяет компании в максимальной степени удовлетворить интересы собственников компании, определить оптимальные стратегические направления своего развития и выработать систему управленческих мер, способствующих достижению поставленных целей [2]. Стоимость бизнеса представляет собой расчетную величину полезности обладания

бизнесом, или цену гипотетической сделки, которая может состояться между хорошо информированными и свободными от принуждения владельцем бизнеса и потенциальными покупателями при условии оплаты денежными средствами [3].

Оценка стоимости бизнеса опирается на теоретические принципы, которые помогают определить его финансовую ценность и потенциал для будущего развития. Одним из ключевых аспектов оценки стоимости бизнеса является использование финансовых показателей. Это включает в себя анализ ежегодных отчетов компании, таких как отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и балансовый отчет. Посредством анализа этих финансовых показателей можно определить финансовую устойчивость бизнеса, его рентабельность и потенциал для роста. Другим важным аспектом оценки стоимости бизнеса является анализ рыночных данных. Ключевыми рыночными данными являются ставки и процентные ставки, индексы акций и облигаций, а также данные о продажах и рентабельности других компаний в той же отрасли. Анализ этих данных позволяет определить текущую рыночную ценность бизнеса и сравнить его с конкурентами. Также в оценке стоимости бизнеса учитывается его имущественное состояние. Это включает в себя оценку недвижимости, техники, запасов и интеллектуальной собственности компании. Анализ имущественных активов позволяет определить их рыночную ценность и влияние на общую стоимость бизнеса. Заключительным шагом в оценке стоимости бизнеса является использование методов дисконтирования денежных потоков. Этот подход основан на определении приведенных стоимостей будущих денежных потоков, которые связаны с бизнесом. Посредством дисконтирования будущих денежных потоков можно определить текущую стоимость бизнеса и его потенциал для будущего роста. Выделяют несколько подходов к определению стоимости бизнеса: доходный, сравнительный, затратный. Совокупно их использование позволяет оценить итоговую (средневзвешенную) стоимость бизнеса.

Произведем оценку каждой из возможных моделей для запуска бизнеса в сфере торговли автомобильными запчастями, руководствуясь актуальными предложениями в нашем регионе (Свердловская область).

Модель 1. Покупка готового бизнеса

Покупка готового бизнеса – это процедура по получению контроля над активами и бизнес-процессами существующей компании взамен на деньги. Очевидным преимуществом такого подхода является возможность сразу начинать работу, поскольку все необходимые ресурсы (оборудование, помещение, сотрудники и поставщики) уже есть. Кроме того, известны примерная выручка и чистая прибыль от работы бизнеса. Вместе с тем, есть и ряд существенных ограничений:

- Возможные долги по налогам, перед поставщиками, арендодателем и сотрудниками;
- Реальное состояние бизнеса может быть хуже, чем по документам: (реальная прибыль, состояние оборудования, контракты с поставщиками, штат сотрудников, качество и востребованность продукции и др.);
- Испорченная репутация (плохие отзывы о компании, которые будут влиять на прибыль даже после смены владельца)

Для минимизации указанных рисков применяют процедуру Due diligence. Дью-дйлидженс — процедура составления объективного представления об объекте инвестирования, включающая в себя оценку инвестиционных рисков, независимую оценку объекта инвестирования, всестороннее исследование деятельности компании, комплексную проверку её финансового состояния и положения на рынке. Она включает в себя следующие компоненты: операционная проверка (история развития, оценка эффективности организационной структуры, персонала компании), юридическая проверка (законность учредительных документов компании, права собственности, обременения), налоговая проверка (долги по налогам, риски проверок, законность схем по оптимизации), финансовая проверка (показатели бизнеса, связанные с доходами и расходами), маркетинговая проверка (конкурентные преимущества компании, оцениваются перспективы и текущее положение на рынке и др.). в результате составляется общий отчет о состоянии компании, на основании которого принимается инвестиционное решение. В некоторых случаях эта процедура обязательна (при оформлении кредитов или лизинга).

Аналитики компании Сбербанк [4] рекомендуют пользоваться следующими механизмами поиска готового бизнеса:

- сервисы объявлений (Авито, Юла),
- сервисы недвижимости (ЦИАН, «Яндекс.Недвижимость» — раздел «готовый бизнес»),
- специализированные площадки (РБК «Бизторг», «Альтера Инвест», «Бибосс»),
- специализированные фирмы или к бизнес-брокеру,
- «сарафанное радио»: друзья и знакомые,
- офлайн-форумы, тематические выставки, бизнес-семинары и другие мероприятия, где собираются предприниматели и владельцы бизнеса.

Воспользуемся приведенным алгоритмом и рассмотрим варианты покупки готового бизнеса в г. Екатеринбург.

Определение сферы.

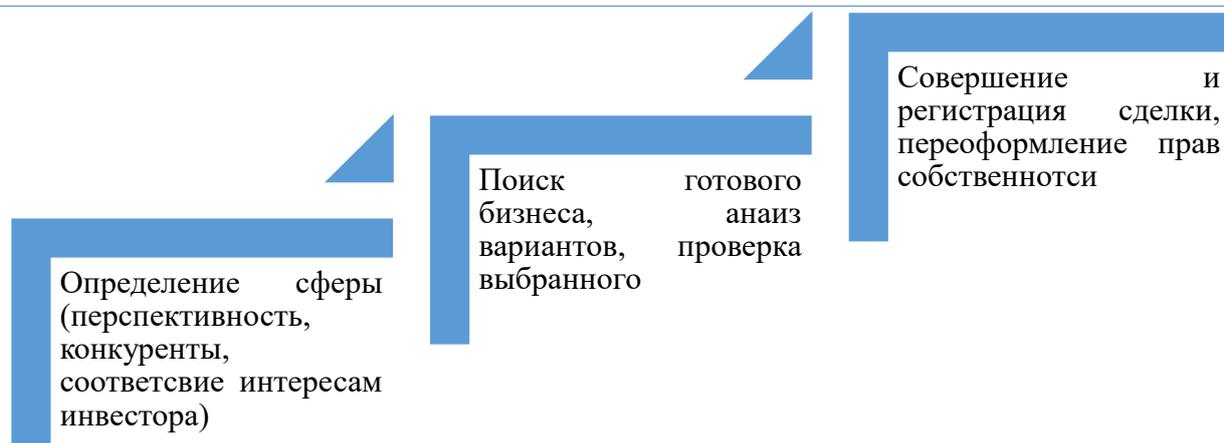


Рисунок 1 – Алгоритм покупки готового бизнеса

За последний год этот рынок претерпел значительные изменения, подвергшись влиянию различных факторов, включая геополитические события, производственные трудности и меняющиеся потребительские предпочтения. С ростом геополитической напряженности и решением ряда ведущих автопроизводителей прекратить поставки в Россию не только автомобилей, но и оригинальных запчастей для их технического обслуживания, рынок автозапчастей столкнулся с серьезными вызовами. Произошли изменения в структуре рынка, заметное снижение объемов поставок оригинальных автозапчастей и увеличение их стоимости. Эта ситуация способствует развитию рынка неоригинальных запасных частей и независимых производителей, которые предлагают альтернативные решения для автовладельцев и собственников автомобильного бизнеса. Кроме того, этот рынок соответствует опыту и интересам автора данной работы, являясь при этом новым направлением действующего бизнеса и расширяя его.

Поиск и анализ вариантов.

Таблица 1 – Объявления о продаже бизнеса на различных ресурсах

Площадка	Кол-во предложений	Подходящие варианты	Стоимость
Авито	1	Магазин запчастей Авторазбор	850 000 Р
Юла	0		
Циан	1	Автосервис с магазином автозапчастей	15 900 000
РБК «Бизторг»	0		
Альтера Инвест	1	Магазин автозапчасти для иномарок	670 000
Бибосс	1	Производство: незамерзайка, авто и бытовая химия	100 000
N1	0		

Сравнение и принятие решения

Таблица 2 – Сравнение прогнозных экономических показателей

Наименование	Стоимость	Окупаемость	Ежемесячная прибыль	Репутация	Риски	ИТОГО
Магазин запчастей Авторазбор	4	5	4	4	4	21
Автосервис с магазином автозапчастей	1	3	4	5	3	16
Магазин автозапчасти для иномарок	4	4	3	3	4	18
Производство: незамерзайка, авто и бытовая химия	5	2	2	2	2	13

Таким образом, на рынке единичны случаи продажи готового бизнеса торговли автозапчастями. В качестве альтернатив мы рассмотрели также варианты автосервис+автоматизация и производство автохимии. Сравнив прогнозные показатели, остановимся на варианте №1 - Магазин запчастей Авторазбор. Положительными сторонами такой сделки можно назвать возможность оценить эффективность бизнеса перед покупкой, начало работы сразу после перерегистрации, что значительно экономит время, возможность менять и масштабировать бизнес после покупки. Вместе с тем, возможны проблемы с контрагентами при совершении сделки; есть риск скрытых долгов и штрафов; неполной или недостоверной информации о процессах и проблемах фирмы. Эксперты считают, что покупать готовый бизнес стоит ради сильной команды, уникального продукта или при наличии опыта в выбранной сфере.

Модель 2. Создание с нуля

Открытие бизнеса по продаже автозапчастей требует осмысления нынешней ситуации на рынке. Эксперты выделяют следующие особенности актуального состояния рынка:

- дефицит предложения, который возник в 2022 году из-за ухода многих поставщиков оригинальных запчастей. Поставки аналогов не покрывают спроса, есть нарекания на качество запчастей. Дефицит предложения привел к росту цен: по отдельным позициям, согласно данным «АльфаСтрахования», стоимость увеличилась до 70%.

- рынок переориентировался на подержанные машины, соответственно спрос на автозапчасти возрос и по причине устаревания автомобилей и технического износа. По данным государственной статистики, более 50% автомобилей, принадлежащих россиянам – это машины старше 5 лет. Очень часто их пробег превышает гарантию. Данное правило распространяется как на отечественные автомобили, так и на иномарки, тем более что иностранные авто часто эксплуатируются более 7-10 лет.

- изменение формата продаж, электронная торговля как драйвер продаж. Маркетплейс Wildberries сообщил о росте спроса на автозапчасти в 23 раза.

- спрос на запасные части машин является устойчивым. В плановом режиме обновляются масло и фильтры, износу подвержены тормозные колодки, диски, шины. Серьезные поломки и ДТП также постоянны.

Российский рынок автозапчастей в рассмотрении текущего временного ряда 2022 года показал сверхскоростную тенденцию наращивания своей объемности. Согласно данным маркетингового исследования «Рынок автозапчастей (с видами) в России, влияние санкций 2022: исследование и прогноз до 2026 года», проведенного маркетинговым агентством РоифЭксперт в 2022 году, объем российского рынка автозапчастей по результатам рассматриваемого периода 2022 года увеличился на 1,2 миллиарда рублей. Необходимо отметить, что текущие показатели объема отечественного рынка являются рекордными [5].

Емкость рынка. Согласно статистическим данным собственное авто имеют 25% населения. Наиболее популярные марки автомобилей – это Лада, Тойота, Kia и Chevrolet. По объему рынка автозапчастей, около 60% продаж приходится на детали для отечественных авто и 40% для иномарок. В среднем каждый автолюбитель тратит на содержание своего транспортного средства около 15000 руб. ежегодно.

Производственный план автомагазина: аренда помещения (помещение, которому требуется лишь косметический ремонт; аналогичных магазинов не должно быть в радиусе одного-двух километров. Хорошая парковка. Приблизительная площадь магазина – от 70 до 100 кв. метров для расположения торговой зоны и зоны склада). Ремонт помещения (создание собственного стиля, хороший уровень освещения, перепланировка и зонирование магазина). Приобретение торгового оборудования (кассовые аппараты, компьютер и оргтехника; витрины, стеллажи, полки для торгового зала и зоны склада; офисная мебель, столы и стулья; сейф; противопожарная сигнализация, устройство видеонаблюдения, аварийная кнопка).

Формирование склада ходовых позиций. Следить за товарными остатками и управлять закупками удобнее в МоемСкладе. Работа с товарными запасами происходит в автоматическом режиме. Необходимо задать количество неснижаемого остатка, при достижении которого программа сама сделает заявку поставщику. МойСклад прогнозирует, сколько заказать товара и на какой срок его хватит на основе статистики продаж. Наценка на товар составляет от 20 до 30%.

Этап/продолжительность, нед.	1	2	3	4	5	6	7
Регистрация — ИП	■						
Подбор помещения		■					
Ремонт			■	■			
Закупка продукции					■		
Найм персонала						■	
Начать работу							■

Рисунок 2 – Диаграмма Ганта для запуска магазина автозапчастей

Финансовый план. Плановая окупаемость магазина автозапчастей составляет порядка одного года. Валовая маржа магазинов автозапчастей составляет от 80% до 120%.

Таблица 3 – Смета расходов на запуск магазина

НАИМЕНОВАНИЕ	СУММА, руб.
Ремонт склада и офиса	200 000
Торговое оборудование и ККМ	160 000
Разработка веб-сайта	35 000
Стартовая рекламная кампания	30 000
Арендный депозит	60 000
Оборотные средства	30 000
Закупка первой партии товара на склад	400 000
ФОТ	100 000
Регистрация бизнеса	10 000
Итого:	1 025 000

Риски и форс-мажор. Существенным риском является дефицит автозапчастей. Большое количество длительных и дружеских договоров с поставщиками и производителями помогут максимально снизить вероятность наступления этого риска, а также следует заключать выгодные договора, минимизируя сроки доставки и стоимость товара.

Также стоит уделить внимание расширению списка федеральных поставщиков, в который могут быть включены следующие компании: mikado-parts, autokontinent, berg, b2b.aurus, rossko, forum-auto, favorit-parts, shate-m, Armtex, euroauto, autoeuro и др. Федеральных поставщиков не стоит путать с продавцами автозапчастей Eptex, Автодок, Автопитер и другие, которые являются «перекупками» - собирают заказы и доставляют товар. У них нет своего склада и товара в наличии, а только налаженная логистика. Также возможны подделки и брак, который такие компании не принимают обратно.

Модель 3. Открытие бизнеса по франшизе.

Франшиза – это право работать под маркой существующего бренда, используя его материалы, правила, технологии, общую концепцию ведения бизнеса. Это готовая бизнес-модель и узнаваемое имя, которому доверяют люди.

Плюсы франшизы

- готовая бизнес-модель, все процессы выстроены «под ключ»;
- не нужно продумывать стратегию развития магазина;
- меньше затрат на рекламу;
- доверие покупателя, так как бренд уже известен.

Минусы франшизы

- Высокие затраты на старте.
- Разделённая прибыль.
- Контроль и ограничения.
- Зависимость от франчайзера (если он обанкротится или изменит свою бизнес-модель, это может негативно сказаться на бизнесе).

Итоговая стоимость франшизы состоит из трех составляющих: паушальный взнос, роялти и стартовые инвестиции. Паушальный взнос – фиксированная сумма, которую франчайзи платят франчайзеру единожды при заключении договора (зависит от популярности бренда и пакета сопровождения, в который могут входить технологии производства, стандарты работы, курсы обучения персонала, маркетинговая стратегия, сайт, приложение, помощь на всех этапах запуска бизнеса и дальнейшей работы или какие-то отдельные элементы этого списка). Роялти – ежемесячные или ежеквартальные выплаты за пользование франшизой и сопровождение

бизнеса (фиксированные или процент от выручки). Стартовые инвестиции – вложения для запуска бизнеса: аренда и ремонт помещений, зарплата сотрудникам, закупки оборудования, товаров для продажи.

Таблица 4 – Список франшиз для магазина автозапчастей

Франшиза	Размер инвестиций, руб.	Паушальный взнос, руб.	Роялти
amx24	300 000-1 000 000	275 000	-
Детализавтра	400 000-1 000 000	192 000	12 000
Тикамис	от 3 000 000	100 000	75 000
Автодок	300 000	по договоренности	-
ZAPAS	400 000	250 000	-
Stoxe.ru	От 600 000	250 000	-
Exist	2 000 000	по договоренности	-

Проанализируем франшизы по следующим основаниям, присудив каждой компании рейтинг от 1 до 5, где 5 – высокий показатель, 1 – низкий.

- Информация о компании: репутация и узнаваемость бренда, сколько лет на рынке, есть ли информация о финансовых показателях, работает ли франчайзер сам по бизнес-модели, которую продаёт.
- Сколько точек открыто по франшизе. Чем больше у франчайзера проданных и работающих франшиз, тем меньше сомнений в окупаемости и рентабельности такого проекта.
- Степень поддержки. Поддержка франчайзера бывает частичная и полная.

Таблица 5

	amx24	Детализавтра	Тикамис	Автодок	ZAPAS	Stoxe.ru	Exist
Репутация и узнаваемость бренда	2	4	2	5	1	2	3
Количество ТТ	4	5	3	4	2	3	4
Степень поддержки	5	4	4	3	2	3	3
	11	13	9	12	5	8	10

Оптимальным решением является франшиза компании "Детализавтра". Стоимость франшизы складывается из первоначальных инвестиций и паушального взноса. Дополнительно с партнеров ежемесячно взимается роялти и абонентская плата. Важно, что предлагается полное сопровождение бизнеса, франшиза включает в себя: бренд, интернет-магазин, дистрибуцию, личного менеджера, скидки на продукцию и др.

На основании сопоставления данных параметров, можно сделать вывод, что оптимальной моделью запуска бизнеса в сфере торговли автомобильными деталями на сегодняшний день является покупка готового бизнеса, которая позволяет экономить время на старте. Наличие в продаже подходящих вариантов (в нашем случае, такой компанией является магазин запчастей Авторазбор) становится наиболее выигрышным способом начать бизнес в сфере торговли автозапчастями. Неизбежно возникающие при этом риски (операционные, финансовые, репутационные и иные) нуждаются в дополнительном анализе. Услуга по составлению полного отчета обойдется ориентировочно в 100 тыс. рублей, однако защитит нас от большинства налоговых и финансовых рисков при сделке. После покупки автомагазина, необходимы будут вложения для модернизации магазина, пополнения товарных остатков. Мы оцениваем эти вложения в 950 тыс. рублей. Таким образом, общие затраты составят 1900 тыс. рублей. Срок окупаемости при обороте 450 тыс. в месяц составит от 1 – до 1,5 лет.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Баранова А.А., Спиридонова Г.В., Королёв С.А. Специфика российского автобизнеса в сегменте продажи автозапчастей: тенденции, структура и ценообразование // Экономические и социально-гуманитарные исследования № 4 (24) 2019 DOI: 10.24151/2409-1073-2019-4-13-19
2. Носкова О. Е. Управление стоимостью предприятия [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / О. Е. Носкова ; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Электронные данные. – Пермь, 2022. – 2,48 Мб ; 90 с. – Режим доступа <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnieposobiya/Noskova-Upravlenie-stoimostyu-predpriyatiya.pdf>. (дата обращения 28.01.2024)
3. Козырь Ю. В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2009. — 376 с.
4. Покупка готового бизнеса. СБЕРбизнес. Дата публикации: 23 ноября 2023. http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/pokupka-gotovogo-biznesa-plyusy-i-minusy-pokupki-i-komudojdnet (дата обращения 28.01.2024)
5. Рынок автозапчастей в России (с видами), влияние санкций 2022: исследование и прогноз до 2027 г.

Sidorov Artem A.,
graduate student
school of management and interdisciplinary studies,
Graduate School of Economics and Management,
Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin
Yekaterinburg, Russian Federation

SELECTION OF THE OPTIMAL MODEL FOR STARTING A BUSINESS IN THE FIELD OF TRADE IN AUTOMOTIVE PARTS

Abstract:

The article presents an analysis of the main models for starting a business in the automotive parts trade: buying an existing business, creating from scratch and opening a franchise business. Each of these methods of starting a business has its own advantages and disadvantages. The purpose of this study is to analyze each of the identified models and select the optimal one based on comparison according to the following parameters: reputation assessment, predictability, risks and responsibilities, the ability to develop your own brand, independence in decision making, availability of advisory support, financial investments, choice of location, legal cleanliness, features of the liquidation procedure.

Keywords:

business, auto parts, auto business, logistics, transport, business plan, opening a store.