

НЕКОТОРЫЕ ДАННЫЕ ОБ АВТОДИЛЕРАХ США

Статья в журнале «Правильный автосервис» №4, 2009

Национальная Ассоциация Автомобильных Дилеров США (NADA), основанная в 1917, представляет более 20700 официальных автодилеров, продающих новые американские и импортные легковые автомобили и грузовики в Соединенных Штатах, почти в 40 000 дилерских центрах. Ниже приведена информация из отчетов NADA за 2007 и часть 2008г.

Многие американские дилеры - мультибрендовые. Из автодилеров, которые были членами NADA в 2008г. 45 % дилеров имеют по одному дилерскому соглашению и центру, 25 % по 2, 18 % по 3, 7 % по 4, и 5 % по 4 или более.

В США автодилерские фирмы различных форм собственности: единоличные владельцы, товарищества, акционерные общества закрытые и открытые. Четыре больших финансовых группы управляют более чем 100 дилерскими центрами, и еще семь групп управляют более чем 30 дилерскими центрами. Концентрация бизнеса способствовала сокращению количества автодилеров с 25150 в 1987г. до 20700 в 2008г.

Автодилеры в США способны действовать независимо на местном уровне, и защищены от произвольных и несправедливых действий изготовителей. Децентрализация маркетинговых решений желательна и для изготовителей - дилерам лучше известно состояние местного рынка.

Межбрендовая и внутрибрендовая конкуренция обостряется за счет новаций в обслуживании потребителей и маркетинге. Ценовая конкуренция проявляется в формировании разницы в ценах новых и подержанных автомобилей, сдаваемых в счет оплаты. Внеценовая конкуренция проявляется в содействующих продажах акциях, предпродажном обслуживании, консультациях хорошо осведомленных продавцов и сервисменов, обеспечении гарантийного ремонта, поддержании запасов запчастей, осуществлении техобслуживание, т.е. в удостоверении качества машин репутацией дилеров. 71% дилеров предлагали вечерние часы работы сервиса и работу в выходные дни, средний дилерский сервис открыт в течение 56 часов в неделю.

Парк США состоит из более 248000000 легковых и малых грузовых автомобилей и увеличивается ежегодно на 2%. Средний возраст легкового автомобиля – 9 лет, малого грузового – 7 лет. Списывается ежегодно в лом около 5% парка.

В 2007г. официальные дилеры в США продали 16.1 миллионов новых автомобилей и 18.5 миллионов подержанных автомобилей, т.е. на 1 дилера пришлось в среднем 867 шт. новых и 989шт. б/у. Соотношение проданных подержанных и новых автомобилей - 1,14.

Расходы автодилеров США на рекламу в 2007г., \$

По видам средств	Расходы среднего дилера, \$	% от всех расходов	Группы по количеству проданных новых машин в год			
			1-149	150-399	400-749	более
Газеты	100839	26,7	25480	46547	88700	198779
Радио	64094	16,9	13947	29133	59224	138439
ТВ	66097	17,5	7699	26102	68905	171742
Прямая рассылка	38466	10,2	6316	18788	35841	85946
Интернет	62607	16,5	11919	29226	62750	134485
Прочие	46242	12,2	9375	19041	46460	104669
Всего	378346	100,0	74736	168838	361880	834060
Всего реклама в % от	1.13%		1.16%	1.10%	1.07%	1.06%

выручки						
Всего реклама на 1 проданный новый автомобиль	610		794	646	538	435

Источник: NADA, Industry Analysis Division

Концентрация бизнеса способствовала сокращению количества автодилеров на 18% - с 25150 в 1987г. до 20700 в 2008г.

Выручка от сервиса и запчастей составила в 2007г. 12% от выручки за автомобили.

В 2007г. официальные дилеры имели 366157 сервисных постов (без кузовных), 257200 квалифицированных механиков, запасы запчастей на сумму \$5,7 млрд. (среднем \$15567 на пост в год). В последние годы дилеры сторонятся кузовного ремонта – только 37% дилеров имеют кузовные цеха.

Занятость в 2007г. была на уровне в 1114500 сотрудников.

Персонал	Количество	Доля в %
Заняты в продаже новых и подержанных авто	229100	20,56
Механики	257200	23,08
Заняты в сервисе и продаже запчастей (кроме механиков)	344100	30,88
Супервайзеры, сотрудники офиса и др.	284100	25,49
Всего	1114500	100,0

Средний дилер имел 54 сотрудника с годовым фондом оплаты труда \$2594000, т.е. средняя зарплата составляла \$4000 в месяц.

Средний дилер (20700 дилеров, у них 40000 техцентров) имел в 2007г.:

18 сервисных постов (исключая кузовные),

12 квалифицированных механиков;

12123 заказов в год;

Продажа запчастей и труда на 1 заказ - \$212;

Расход труда и запчастей на 1 гарантийный заказ - \$235;

Стоимость норма часа - \$85;

Запас запчастей на сумму \$273413.

Продажа труда дилерами США в 2007г.

Продажа труда	млрд, \$	%
Коммерческие механические работы	17,25	45,88
Коммерческие кузовные работы	6,33	16,84
Гарантийные работы	5,89	15,66
Аутсорсинг	2,54	6,75
Внутренние работы	5,14	13,67
Прочие	0,45	1,20
Всего	37,60	100,0

Источник: NADA, Industry Analysis Division

Продажа запчастей дилерами США в 2007г.

Продажа запчастей	млрд, \$	%
В цех механические	13,10	28,63
В цех кузовные	3,18	6,95
Оптовые	12,72	27,80
Розничные	2,53	5,53

На гарантию	7,69	16,80
На внутренние работы	4,14	9,05
Прочие	2,40	5,25
Total parts	45,75	100,0

Источник: NADA, Industry Analysis Division

Продажа запчастей к продаже труда в среднем = $45,75/37,60 = 1,22$ или 55% к 45%

Рекомендуемые Ассоциацией нормативы (бенчмаркинг) для операций дилеров

Дебиторская задолженность по гарантийным ремонтам

Установленное изготовителем среднее время оборота средств по расчетам или до 50 % стоимости среднемесячных гарантийных операций.

Нормативы запасов

Новые легковые автомобили - на период поставки 45 дней (штук и долларов)

Новые грузовики - на период поставки 45 дней (штук и долларов)

Новые автомобили прочие - на период поставки 45 дней (штук и долларов)

Норматив оборачиваемости новых автомобилей - 8 раз в год

Легковые автомобили с пробегом - на период поступления 30 дней (штук и долларов)

Норматив оборачиваемости подержанных автомобилей - 12 раз в год

Запасные части - на период поставки 1,5 месяца

Норматив удовлетворения спроса на запчасти 85-95 %

Нормативы для персонала продаж автомобилей

Отдел новых автомобилей - 13 новых автомобилей в месяц

Отдел автомобилей с пробегом - 13 автомобилей в месяц

Норматив управления - 1.25:1 продажа подержанных автомобилей к продаже новых

Производительность отдела запчастей

Оборачиваемость запасов: 8 раз в год

Диапазон запасов по срокам движения

Оптимальным считается запас запасных частей: на период поставки или на 1,5 месяца.

Запас от 0 до 3 месячной потребности - 75 % запасов

Запас 4 - 6 месячной потребности - 23 % запасов

Запас 7 - 12 месячной потребности 2 % запасов

Розничные продажи запчастей на 1 служащего отдела запчастей

Производства США - 33 000 \$ в месяц

Импортные - 38 000 \$ в месяц

Оптовые продажи запчастей на 1 служащего отдела запчастей

Производства США - 12 000 \$ в месяц

Импортные - 14 000 \$ в месяц

Продажи запчастей/Продажи труда = 0.80 минимум

Ценовая политика: прейскуррант

Когда возможно - индивидуальная стоимость количества запчастей.

Полагаю, что российским автодилерам полезно сравнить свои показатели с показателями американских дилеров.

Основательная информация об авторынках и методах работы дилеров приведена в книге: Волгин В.В. «Энциклопедия автобизнеса. Секреты дилеров», 2009 <http://autoknigi.ru>