



■ Ответить на вопрос, как при наличии ограниченных человеческих и финансовых ресурсов максимально эффективно построить логику действий на рынке, призван консалтинг.

**Consulting**  
профессиональное содействие развитию бизнеса

## Эффективность производства Методики оценки

## Справка

Компания «Интерколор» основана в 1993 году.

Сегодня «Интерколор» — стабильная компания, занимающая ведущие позиции на рынке автосервисного оборудования и расходных материалов. Своим клиентам компания «Интерколор» готова предложить широкий ассортимент оборудования для станций технического обслуживания автомобилей (СТОА), гибкую ценовую политику, качество поставляемой продукции и четкие гарантийные обязательства.

Наряду с поставкой расходных материалов и оборудования, компания оказывает ряд услуг по организации и оптимизации деятельности СТОА:

- Бизнес- и технологическое планирование
- Монтажные, пуско-наладочные работы
- Техническое обслуживание оборудования
- Обучение персонала СТОА эффективным методам работы
- Предоставление ресурсов консалтингового направления руководителям СТОА.

Миссия компании «Интерколор» — содействовать развитию бизнеса наших партнеров. Обеспечивать достижение максимальной отдачи их инвестиционных вложений путем внедрения инновационных конструкторских, инженерных, технологических и управленческих решений.

Филиалы компании представлены более чем в 30 городах России, Украины и Республики Беларусь. Сотрудники «Интерколор» — это 450 высококвалифицированных специалистов, 150 из которых — инженеры и технологи ООО «ЦентрТехСервис» и Учебного Центра «Интерколор».

Александр Кучарин  
Генеральный Директор ГК «Интерколор»  
тел.: +7 (495) 988-09-79  
моб.тел.: +7 (926) 204-57-41  
email: A.Kucharin@colorcenter.ru

Андрей Грецкий  
Руководитель направления консалтинга ГК «Интерколор»  
тел.: +7 (495) 988-09-79 доб.1274  
моб. тел.: +7 (926) 294-23-95  
email : A.Gretskiy@colorcenter.ru

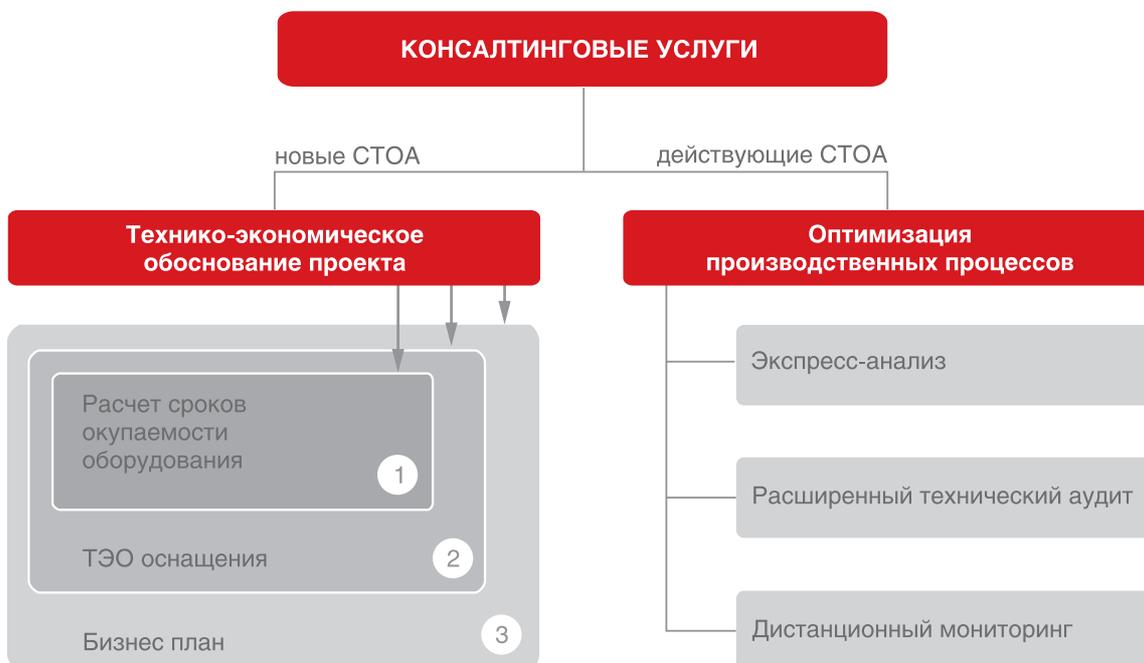
[www.intercolor.ru](http://www.intercolor.ru)

# КОНСАЛТИНГ

В настоящее время количество станций технического обслуживания и ремонта автомобилей неуклонно растет и, как следствие, наблюдается высокая конкуренция в завоевании позиций на рынке этого вида услуг. Успех авторемонтного предприятия в состязании с конкурентами зависит, прежде всего, от привлечения большего количества потребителей за счет качества предоставляемых услуг, снижения себестоимости, улучшения обслуживания. И здесь для руководителей СТОА вопрос о том, насколько их производство работает эффективно, есть ли еще резервы для повышения производительности труда путем оптимизации бизнес-процессов, является одним из наиглавнейших. Ответить на вопрос, как при наличии ограниченных человеческих и финансовых ресурсов максимально эффективно построить логику действий на рынке, призван консалтинг.

Направление консалтинга в нашей компании активно развивается с 2005 года. На сегодняшний день проведено более 70 мониторингов кузовных производств. Собрана богатая статистика, на основании которой можно оценить деятельность кузовных производств, как по отдельным маркам автомобилей, так и по рынку в целом. Богатый опыт сотрудников нашей консалтинговой службы призван решить для вашего бизнеса основополагающие задачи:

- повышение рентабельности производства
- повышение производительности труда
- оптимизация производственных и технологических процессов
- повышение качества конечного продукта/услуги
- выявление потерянных ресурсов.



**Консалтинг** (англ. *consulting* — консультирование) — вид профессиональных услуг, предоставляемых корпоративным клиентам, заинтересованным в оптимизации своего бизнеса

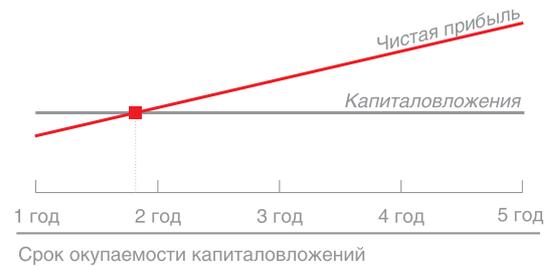
# Технико-экономическое обоснование проекта

## 1 Расчет сроков окупаемости оборудования

На основе экспертных оценок и с помощью математической модели, разработанной специалистами нашей компании, строится ряд прогнозов по доходной и расходной части функционирования СТОА:

- прогноз доходов от продажи услуг
- прогноз доходов от продажи материалов
- прогноз изменения заработной платы
- прогноз расходов на эксплуатацию оборудования.

На базе этих прогнозов производится расчет сроков окупаемости вложений на оснащение СТОА.



## 2 Технико-экономическое обоснование проекта

Данный вариант расчета отличается более детальным изучением вопросов, возникающих при прогнозировании сроков окупаемости вложений в СТОА. Для этого формируется штатное расписание, рассчитывается стоимость и себестоимость нормо/часа, проводится расчет затрат на работу оборудования и станции в целом. Кроме этого, проводится расчет реальной стоимости проекта в долгосрочной перспективе. Он учитывает не только прогноз по продаже услуг, но и оценивает общую стоимость станции с учетом амортизации оборудования и рисков инвестирования.



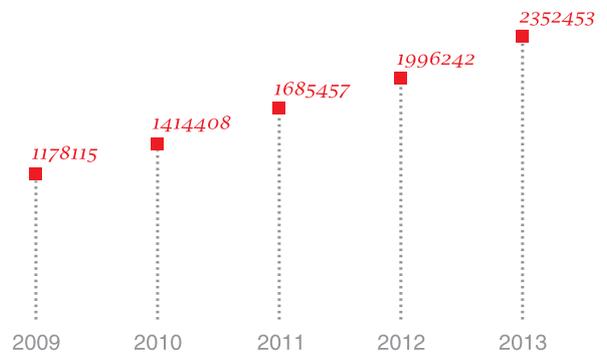
3

Бизнес-план

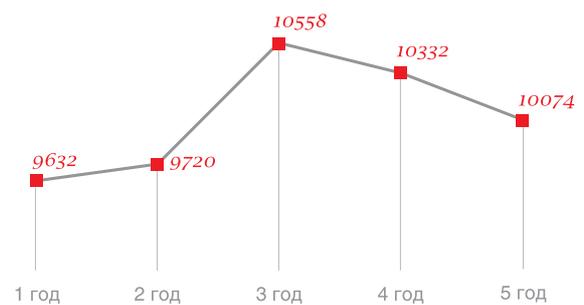
Бизнес-план — это продукт, определяющий потенциальную прибыльность задуманного дела и обоснование инвестиций. При его разработке оцениваются емкость и перспективы развития рынка автосервисных услуг для конкретного региона, формируются предложения по спектру работ и базовому оснащению планируемой СТОА, а также рассчитывается ряд ключевых показателей, дающих представление об экономической эффективности рассматриваемого проекта.

Вопросы, рассматриваемые в бизнес-плане

- Общее описание отрасли
- Маркетинговый план
- Оценка размера СТОА
- Оценка количества постов зоны ТО и ТР
- Оценка количества постов кузовного производства
- Себестоимость 1 нормо-часа
- Капиталовложения на строительство
- Смета затрат на оборудование
- Расчёт прибыли СТОА
- Доход брутто
- Срок окупаемости инвестиций
- Показатели рентабельности
- Критерии эффективности
- Выводы.



Годовая программа ТО и ТР в регионе, нормо/час



Значение выработки для достижения точки безубыточности, нормо/часы в год

# Анализ деятельности действующих станций

## Экспресс-анализ деятельности кузовного производства

Данный вид аудита направлен на оценку фактической мощности СТОА, производительности ее отдельных участков, а также расчет потенциала развития станции технического обслуживания и сравнение этих показателей со среднестатистическими по рынку автосервисных услуг.

«Интерколор» предлагает два варианта проведения экспресс-анализа: стандартный и дистанционный.

Стандартный экспресс-анализ включает в себя сбор необходимой информации, расчет ключевых показателей, мониторинг работы персонала с целью выявления соблюдения технологии применения лакокрасочных и расходных материалов. Так же проводится аудит структуры затрат расходных материалов на предмет соблюдения установленных норм. Результатом проведения такого рода анализа является подготовка отчета, в котором изложены выводы о фактическом состоянии производства и даются рекомендации по оптимизации бизнес-процессов.

Дистанционный экспресс-анализ базируется на расчете ключевых показателей.

Такой вариант аудита наиболее актуален, когда необходимо оценить эффективность внедрения новых методов работы или сравнить данные нескольких станций, работающих в рамках одной сети.

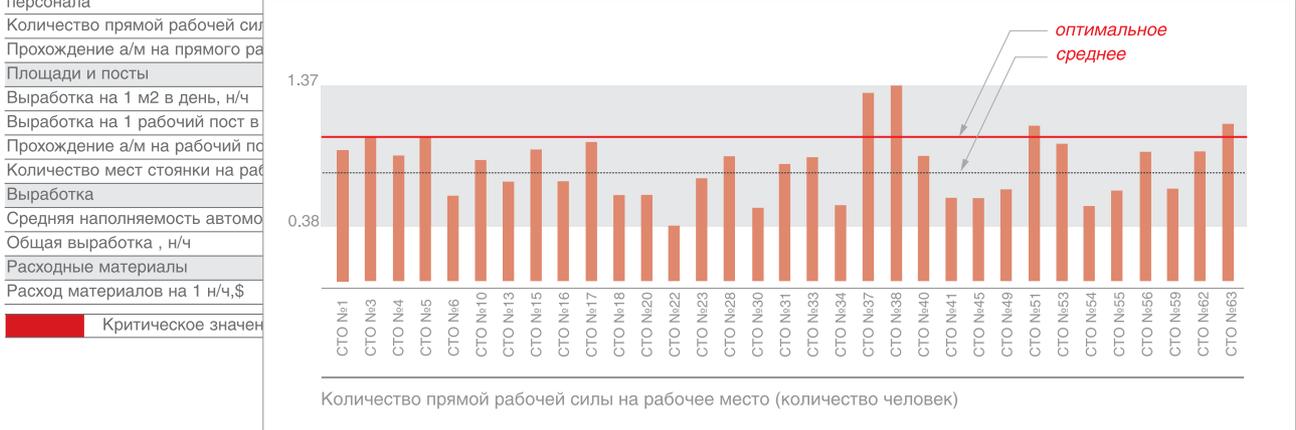


**Ключевые показатели** — показатели, характеризующие эффективность производственных процессов кузовного производства. Они позволяют оценить кузовное производство с организационной точки зрения.

С помощью ключевых показателей проводится оценка эффективности работы как кузовного производства в целом, так и его отдельных подразделений.

Ключевые показатели позволяют проводить сравнение эффективности работы различных по размеру кузовных производств.

Производные	Средние значения			
	Фактические значения	Расчетные значения	ДЦ Тойота	Общие по рынку
Эффективность использования рабочего времени				
Производительность арматурного подразделения	60 %	90%	81%	58%
Производительность жестяного подразделения	47 %	90%	92%	75%
Производительность малярного подразделения	30 %	90%	72%	64%
Производительность кузовного производства	46 %	90%	82%	66%
Персонал				
Доля производственного персонала в общем числе персонала	78 %	80%	61%	64%



## Расширенный технический аудит

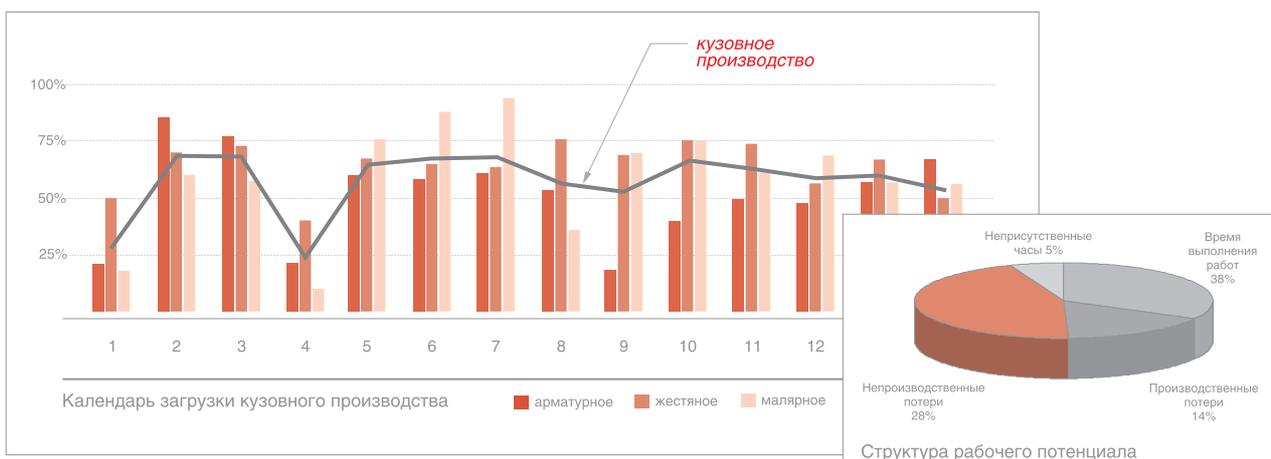
Расширенный технический аудит — это комплекс мероприятий по изучению и оценке текущих производственных процессов на предприятии и выявлению скрытых резервов развития.

Подробно изучаются и описываются бизнес-процессы сервисного центра, анализируются технологические цепочки выполнения ремонта автомобилей, проводится оценка квалификации производственного персонала, разрабатываются рекомендации по оптимизации рабочих процессов.

Ключевые показатели работы сервисной станции сравниваются с показателями других СТОА и определяются их оптимальные значения.

Это самый трудоемкий и эффективный формат оказания услуг в данной сфере.

Минимальная продолжительность проведения расширенного технического аудита составляет 2 календарные недели, а обработка данных и подготовка отчета 1-1.5 месяца.

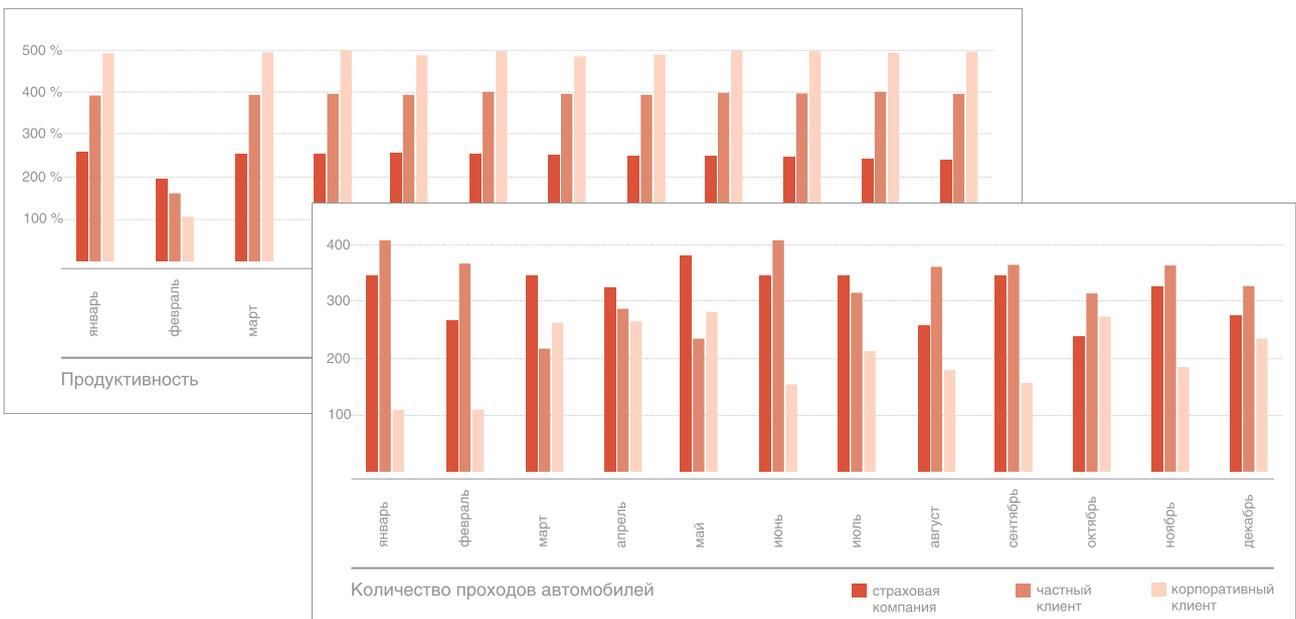
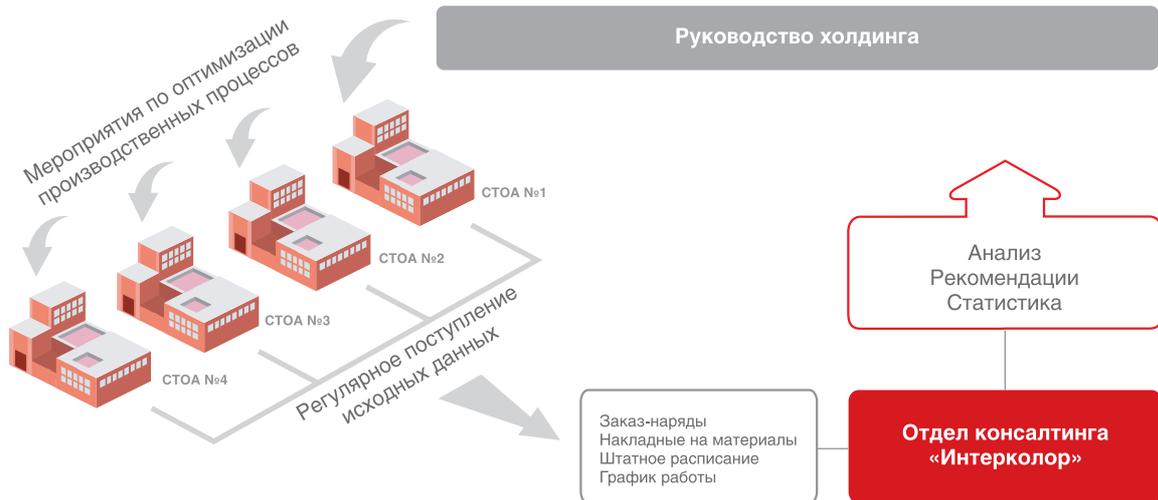


## Постоянный дистанционный мониторинг

Дистанционный технический аудит заключается в обработке рабочей документации сервисной станции. Фактически проведение дистанционного технического аудита заменяет собой работу собственного отдела статистики, что позволяет станции экономить существенную денежную сумму (содержание собственного отдела статистики обходится гораздо дороже оплаты услуг по дистанционному техническому аудиту).

С помощью дистанционного технического аудита сервисный центр приобретает возможность «держать руку на пульсе» производственных процессов, получая оперативную информацию о текущем состоянии дел на предприятии, оценивая результаты привнесенных изменений, имея возможность оперативного принятия оптимизационных решений.

В формате сети дилерских центров дистанционный технический аудит позволяет руководству холдинга контролировать динамику изменения показателей работы каждого центра, входящего в сеть, а также показатели развития сети в целом. Все, что требуется от дилерских центров при проведении дистанционного технического аудита — это регулярно высылать электронные версии рабочей документации в консалтинговый отдел группы компаний «Интерколор».



## Семинары для руководителей

В качестве дополнительной поддержки консалтингового направления, Учебным Центром «Интерколор» разработаны специальные семинары для руководителей высшего звена. Они рассчитаны на собственников бизнеса и топ-менеджеров.

Варианты тем семинаров

- «Организация авторемонтного предприятия»
- «Защита прав потребителей. Практика разрешения конфликтов на СТОА в рамках закона о защите прав потребителей»
- «Расчет стоимости ремонта с использованием программы «Audatex»
- «Управление и подбор персонала СТОА на базе современных технологий и методик»
- «Основы бережливого производства в работе малярно-кузовных участков»

Учебным Центром «Интерколор» разработаны так же методические пособия, в которых освещены наиболее часто задаваемые вопросы.



Методические материалы

№ п/п	Название	Содержание
1	Организация учета ЛКМ	Описание различных схем учета ЛКМ, образцы учетных документов
2	Методика аттестации персонала кузовного производства	Квалификационные уровни производственного персонала и мастеров-приемщиков кузовного производства, программа подготовки, критерии оценки работы, должностные инструкции
3	Методика мотивации персонала	Вариант организации мотивационной схемы персонала, позволяющий заинтересовать работников в максимально полном использовании ресурсов производства, а так же в повышении своего профессионального уровня
4	Система универсальных показателей	Список универсальных показателей оценки кузовного производства, методика расчета, статистические данные
5	Расчет мощности кузовного производства	Методика расчета мощности кузовного производства
6	Организационная схема малярно-кузовного центра (МКЦ)	Описание технологического процесса, этапы работы, организационные принципы деятельности, методика аттестации, принципы мотивации, должностные инструкции, методика оценки эффективности работы производства на основе универсальных показателей, схемы организации учета ЛКМ, типовые договора
7	Организация МКЦ (краткая)	Список и специализация рабочих мест, расчет мощности кузовного производства, организационная структура, учет и выдача зап.частей, организация системы записи, организация учета ЛКМ



Золотое правило консалтинга: совет, основанный на опыте



**STROEN**

10 октября 2008 г.г.г.

ООО «Иксел Строек Рус»  
Россия, Москва, 101000,  
Павловский б-р, 12, стр. 1  
Тел.: +7 (495) 937 1230  
Факс: +7 (495) 911 4407

Внимание!  
Генеральному директору,  
Руководителю ППО  
дирекции СТО Строек

Уважаемые господа,

Наши менеджеры ООО «Иксел Строек Рус» уведомили, что ремонтные материалы **SpiesHecker** одобрены к применению на дилерских станциях Строек в России.

Российская омологация лакокрасочных материалов SpiesHecker является следствием ряда факторов: развитая дилерская сеть, наличие и успешная работа учебного центра, эффективная работа службы технической поддержки, помощь в организации и оснащении кузовных стаций, высокая эффективность дистрибуционных предприятий и т.д.

По всем вопросам, связанным с применением материалов SpiesHecker, а также по вопросам технической поддержки и консалтинга надлежит обращаться к официальному импортеру и дистрибьютору материалов SpiesHecker в России, ООО «Интерколор».

Контактное лицо: Алексей Пшеничко, директор группы компаний «Интерколор», тел.: +7 495 597 0788, e-mail: A.Pshenichenko@colorcenter.ru

С уважением,

Сергей Винников  
Начальник отдела развития ППО  
дирекции СТО Строек




А.А. Пшеничко  
Генеральному директору  
ГК «Интерколор»

Уважаемый Алексей Александрович!

Журнал «Свой бизнес» и компания «Эксперт Системс» от лица организаторов поздравляют Группу компаний «Интерколор» с победой во **Всероссийском конкурсе бизнес-планов**.

Представленный Вами бизнес-план «Центра кузовного ремонта легковых автомобилей», ООО «Интерколор», авторы Насонов Андрей Геннадьевич, руководитель направления по работе с ключевыми клиентами, Пшеничко Алексей Александрович, директор группы компаний «Интерколор», завоевал первое место.

Жюри конкурса особо отметило, что принадлежавшая Вам идея привлекательна и жизнеспособна бизнес-идея была подвергнута глубокой проработке и изложена с экономическим обоснованием. Ваш бизнес-план, как образец четкой постановки задачи, обоснованности и полноты описания применяемых методов проектного анализа, также войдет в книгу К.П. Петрова «Как разработать бизнес-план. Практическое пособие с примерами и шаблонами».

Уверены, что Ваше участие в конкурсе, опыт Вашего проекта будет способствовать общению лучших реальных примеров бизнес-планирования и информационно-методической поддержке компаний малого и среднего бизнеса.

С наилучшими пожеланиями,

Марина Шумишина

Главный редактор  
Журнала «Свой бизнес»

Айбар Азаматов

Генеральный директор  
Компании «Эксперт Системс»



**КЛЮЧАВТО**

**ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО**

Кому	Генеральному директору ГК «Интерколор» А.А. Пшеничко	От	Руководителя малярно-кузовного направления ООО «СБСВ» М.П. Картавенко
№ по	1192	Отдел	Промышленный
Класс		Дата	14.11.2008г.
Тема	Результат проведенной работы по оптимизации работы СТО в МКУ дилерских центров группы компаний ООО «СБСВ»		

Уважаемые Господа!

Выражаем благодарность за организацию двухдневного тренинга по оптимизации работы малярно-кузовных участков дилерских автоцентров группы компаний ООО «СБСВ». В результате его проведения была разработана методология анализа деятельности участков, получены знания, которые важны при достижении еще более убедительных результатов деятельности.

С уважением,

Руководитель малярно-кузовного направления  
ООО «СБСВ»



М.П. Картавенко

ООО «СБСВ»  
390003, Краснодар, ул. Аэропортская, 8  
тел./факс (861) 22-777-12

Ключавто - Вашему партнеру нужна помощь ООО «СБСВ», Россия, Краснодар

**GEMA MOTORS**  
AUTOMOTIVE GROUP

Руководителю отдела консалтинга  
ГК «Интерколор»  
Г-ну Жаринову В.А.

**Благодарность**

Уважаемый Владислав Анатольевич,

Руководство ДЦ Ауди Центр Запад официального дилера Ауди, выражает благодарность за организацию и активное внедрение комплекса мероприятий, направленных на налаживание производственных и технологических процессов нашего кузовного производства.

В результате удалось добиться значительных улучшений в работе всех подразделений, участвующих в бизнес-процессах. Намечившийся тренд развития позволяет прогнозировать стабильный рост пропускной способности кузовного производства и в ближайшей перспективе вывести ее на запланированный уровень.

Надеемся на дальнейшее плодотворное сотрудничество как в этой направленности, так и с ГК «Интерколор» в целом.

Рекомендуем ГК «Интерколор» как надежного партнера, обеспечивающего поддержку на всех этапах сотрудничества.

Дата

Руководитель СТО

Корников Д.П.



143013, Россия, Москва  
Можайское шоссе, 165

Тел.: +7 (495) 783 71 70  
Факс: +7 (495) 775 77 72



Москва  
тел.: (495) 221-52-60

Санкт-Петербург  
тел.: (812) 252-42-06

Астрахань  
тел.: (8512) 54-77-04

Белгород  
тел.: (4722) 78-31-42

Владивосток  
тел.: (4232) 40-71-60

Волгоград  
тел.: (8442) 54-97-04

Воронеж  
тел.: (4732) 77-70-99

Гомель  
тел.: (10 375 232) 50-85-74

Екатеринбург  
тел.: (3433) 81-86-99

Ижевск  
тел.: (3412) 66-95-26

Иркутск  
тел.: (3952) 77-96-65

Казань  
тел.: (843) 518-78-41

Киев  
тел.: (10 38 044) 492-29-88

Киров  
тел.: (8332) 57-03-67

Красноярск  
тел.: (391) 254-02-33

Липецк  
тел.: (4742) 27-88-67

Магнитогорск  
тел.: (3519) 20-42-44

Минеральные Воды  
тел.: (87922) 5-44-78

Минск  
тел.: (10 375 172) 81-72-21

Нижний Новгород  
тел.: (831) 277-85-01

Новосибирск  
тел.: (383) 238-02-50

Омск  
тел.: (3812) 25-12-35

Пенза  
тел.: (8412) 56-86-79

Пермь  
тел.: (342) 233-53-99

Ростов-на-Дону  
тел.: (863) 299-92-13

Рязань  
тел.: (4912) 46-00-68

Самара  
тел.: (846) 279-52-80

Саратов  
тел.: (8452) 44-78-89

Тула  
тел.: (4872) 70-08-06

Тюмень  
тел.: (3452) 69-51-25

Челябинск  
тел.: (351) 772-13-95

Ярославль  
тел.: (4852) 58-40-86

МО, г. Одинцово  
тел.: (495) 988-09-79

[www.intercolor.ru](http://www.intercolor.ru)