

# Куди зникають ваші гроші? 8 швидких кроків для покращення результату вашого СТО !

дата публікації: 2026.04.23



**Терміни на найближчий час заброньовані, усі робочі пости зайняті, а ви працюєте понаднормово. Проте стан рахунку наприкінці місяця не приносить задоволення. Звучить знайомо? У сучасних реаліях управління автосервісом — це балансування між зростаючими витратами та боротьбою за рентабельність. Однак замість того, щоб брати нові замовлення, варто зупинитися і перевірити, куди дівається ваш прибуток.**

## **Чому автосервіси зазнають збитків, навіть якщо у них є робота?**

Незалежно від того, чи керуєте ви невеликою автомайстернею, чи великим автосервісом, математика невблаганна. Багато власників потрапляють у пастку: «Якщо є замовлення, то є й заробіток». Тим часом нездатність розрізняти виручку та дохід — це перший крок до проблем. Школа рідко готує механіків до керівних посад, але ведення бізнесу — це на 50% ремонт авто, а на 50% — аналіз цифр.

## **Пастка «ціноутворення на око»**

Ключем до прибутку є ціна робочої години. Чи відповідає вона витратам на утримання посади та зарплату механіка? Використання виключно нормогодин автовиробника може бути ризикованим у випадку старих, пошкоджених корозією автомобілів. Оцінка «на око» часто перетворюється на благодійність. Найбільш раціональною моделлю є гібридний метод: використання програмного забезпечення для оцінки вартості з одночасним урахуванням реального часу роботи та складності конкретного випадку.

## **Контроль витрат, перш ніж це зробить бухгалтер**

Постійні витрати — комунальні послуги, оренда, лізинг, заробітна плата — це потужна сила, яка поглинає прибуток. Чекати на баланс від бухгалтера - це помилка, адже ви отримуєте

інформацію про пожежу тоді, коли попіл уже охолов. Власник автомайстерні повинен мати простий інструмент (навіть у Excel), який дозволяє постійно відстежувати співвідношення витрат до доходу.

### **8 швидких кроків для покращення результату:**

Аналіз продуктивності: перевірте, скільки годин, «проданих» клієнту, відпрацював конкретний механік протягом 8-годинної зміни. Якщо це лише 4-5 годин, решту часу ви втрачаєте на логістику або простої.

Рентабельність послуг: можливо, варто відмовитися від дешевих, трудомістких ремонтів на користь спеціалізації (наприклад, діагностика, кондиціонування, розвал-сходження), де маржа вища?

Оптимізація складу: заморожені гроші на полицях - це мертвий капітал. Зі сучасною логістикою дистриб'юторів у великих містах більшість запчастин можна отримати за 2 години.

Управління скаргами: кожне виправлення - це подвійні витрати: ви втрачаєте час механіка та блокуєте робоче місце, на якому могли б заробляти.

Політика оплати: проблеми з оплатою - це руйнування фінансової стабільності. Введіть чіткі правила: автомобіль видаємо після оплати рахунку, а при великих ремонтах беріть аванс на запчастини.

Невраховані «дрібні» витрати: автомайстерні часто не включають до своїх рахунків розхідні матеріали та хімію для СТО (засоби для миття, мастила, засоби проти іржі, рукавички). У місячному масштабі ці витрати можуть бути досить значними, і вони йдуть прямо з вашої кишені.

Ефективність майстра-приймальника: якщо власник автомайстерні сам приймає автомобілі, він часто робить «подарунки» клієнтам (наприклад, безкоштовне скидання коду помилки, перевірка рідин). Варто зазначити, що кожна хвилина роботи людини має свою ціну.

Коефіцієнт покриття витрат: це складне, але важливе поняття - чи покриває лише прибуток від ремонтних робіт постійні витрати автомайстерні? Якщо ні, то майстерня «виживає» лише завдяки націнці на запчастинах, що є ризикованою моделлю в умовах зростаючої інтернет-конкуренції.

### **Ваша робота має свою цінність**

Фінансовий аналіз у автомайстерні - це не «зайва бюрократія», а основа вашого спокою та майбутнього вашої родини. Без точних цифр ви працюєте наосліп, сподіваючись, що «все якось владнається». Управління сервісом - це важка робота, тому кожна година вашої присутності на роботі має бути прибутковою.

Зупиніться на хвилинку, відкрийте електронну таблицю і порахуйте, куди насправді йдуть ваші гроші. Час перестати бути просто механіком і почати бути прибутковим підприємцем. Ваша компанія і ваш гаманець цього варті.

Джерело: