

КОМПАНИЯ

Компания ЕвроТракСервис на рынке грузового сервиса работает уже более 15 лет. Год основания – 2009. С того момента компания значительно выросла и в объемах бизнеса, и в количестве сотрудников. Сейчас, это уже серьезная, крупная компания, закрывающая полный спектр послепродажного обслуживания. 12 СТО со своими складами по стране, более 10 розничных и оптовых точек продаж запчастей. География от Москвы до Магадана и Находки. Свыше 400 работающих сотрудников. О сегодняшнем дне ЕвроТракСервис, кадровой проблематике и дефиците специалистов, вызовах и добрых делах рассказывает – Зуев Сергей Юрьевич, директор по развитию сети грузовых СТО ЕвроТракСервис.



КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ!

В связи с санкциями, которые стали вводиться против нашей страны, автомобильный рынок сильно просел. Ушли все европейские бренды, закрыв все виды технической и информационной поддержки, прекратили поставки запасных частей. Каждый участник автобизнеса в нашей стране теперь выживает практически самостоятельно. Либо покупая запчасти у сложившихся поставщи-

ков, либо налаживая собственные логистические цепочки выхода на уровень среднего и крупного бизнеса. Мы пошли как раз таким путем. Организовали крупный склад площадью более 10 000 кв.м. в Москве, в котором сосредоточено большое количество наименований запасных частей и на основные, традиционные для нас европейские бренды – Volvo, Scania, Man, Mercedes-Benz и на новые, китайские бренды, активно входящие на наш рынок – Shacman, FAW, Sitrak.

Сейчас вообще складывается неоднозначная, и я бы сказал нестандартная для нашей страны ситуация с китайскими производителями грузовых автомобилей. Если раньше та же Scania или Man имели Представительство в России и продажа автомобилей и запасных частей реализовывалась через авторизованных дилеров, которые осуществляли у них централизованную закупку, то сейчас, у нас реализуется стратегия самостоятельных дистрибьюторов, которые организуют свою дилерскую сеть, пытаются конкурировать

как между собой, так и в борьбе за потенциального партнера. Отсюда абсолютно нерегулируемый рынок цен на запасные части, зачастую завышенный, связанный с увеличенной цепочкой участников торговой сделки. Если учитывать тот момент, что китайские производители в целом не спешат делиться с российскими автосервисными предприятиями каталогами запчастей и техническими руководствами по ремонту своих машин, собственно, сервис и гарантия на автомобиль, как затратная статья для них не совсем интересна. Продажа автомобилей, да. Это основная статья дохода. А сервис, особенно качественный, к которому за предыдущий период уже привыкли потребители в России, приходится организовывать нам самостоятельно, опираясь на опыт еще прошлых, европейских и японских процессов. Адаптируя их под новую концепцию рынка. У кого-то это получается лучше, у кого-то хуже. Вот такая специфичность.

Усложнение, электронизация автомобилей с одной стороны это про-

гресс, развитие технологий, а с другой – головная боль для ремонтных предприятий автомобильной отрасли. Раньше как? Выходил на рынок новый автомобиль Скания или Volvo, тут же Представительством организовывались учебные курсы в собственном Учебном центре. Причем не только для автомехаников, но и для электриков-диагностов и даже для водителей (вспомним МБ РУС, например). Обучали менеджеров по запасным частям, инженеров по гарантии. В случае сложного ремонта, мы всегда могли рассчитывать на приезд технического специалиста или из российского Представительства или из европейского. Так было с MAN. У дистрибьюторов китайских марок это пока в развивающемся и зачастую зачаточном состоянии.

Поэтому, тем дилерам, кто имеет опыт мультибрендового ремонта, в том числе и нам, ЕвроТракСервису, сейчас наверно чуть проще. Приходится самостоятельно изучать устройство новых автомобилей, разбираться в откровенно несовершенных каталогах запасных ча-



Директор по развитию сети СТО
ЗУЕВ Сергей Юрьевич

стей. Из более-менее корректных, по известным и обслуживаемым нами брендов, назову наверно только Sitrak и Shacman. У них есть электронный каталог запчастей. У других китайских брендов этот каталог сейчас находится в виде PDF-файлов, в которых даже названия запчастей зачастую на китайском языке! Безусловно, в конце концов, нормальные каталоги будут у всех, но на это требуется время. Дело в том, что нас активно поджимает клиент, привыкший к быстрому, качественному и безошибочному сервису. Ведь грузовик должен приносить деньги. А каждый день простоя по любой причине – отсутствие запчасти или технологии ремонта, ошибки подбора запчастей, недостаточное знание персонала или отсутствие информации – это потеря заработка. Причём как клиенту, так и станции.

И тут мы упираемся в еще одну проблему, на которую обратили внимание даже в Госдуме, в комитете по молодежной политике. Это кадры. Сейчас, мы попали в демографическую яму, вызванную последствиями 1990-х, когда в стране развалилась система подготовки технического персонала – автомехаников, диагностов, того продуктивного персонала, который собственно и зарабатывает предприятию деньги. Акцент был сделан на менеджеров, экономистов, юристов... А про «технарей» забыли! Я сам начинал свой путь в автобизнесе как автомеханик, придя в отрасль по собственному же-

ланию, получив сначала юношеский опыт ремонта «Москвича» от деда в его гараже, а потом уже отучившись на автомеханика. И абсолютно не считаю зазорным засучить рукава и поменять масло или колодки на своём автомобиле только потому, что это мне нравится и я знаю, как это делать!

А что сейчас? В направлении автомобильного ремонта идти считается не престижно. Эта работа не популярна среди молодежи. Им проще сесть за компьютер или уйти в курьеры и зарабатывать те же, по их мнению, деньги, но не прикладывая особых усилий, «не пачкая рук», так сказать! Сложившаяся потребность в кадрах требует активной работы как со стороны Государства, популяризируя и стимулируя эту профессию, так и со стороны Дистрибьюторов, самих ремонтных предприятий. Необходимо активно организовывать современные курсы обучения, восстанавливать институт наставничества на местах. В противном случае, через 2-3 года мы вообще столкнемся с такой проблемой, что ремонтировать автомобили станет банально некому! И если на простые с технологической точки зрения автомобили всегда найдется «энтузиаст» в гаражах, то на современные, компьютеризированные комплексы – вряд ли.

Что, например, начали делать мы в этом направлении? Кроме того, что активно ведется поиск новых опытных кадров со стороны

HR-группы компании, руководители филиалов на региональных локациях начали работу с местными средними и специальными образовательными учреждениями. Приглашаем студентов на практику в наши СТО, предлагаем работу выпускникам. Мы не боимся молодых кадров! Главное, чтобы у выпускника было желание работать по специальности! На каждом нашем СТО есть опытный автомеханик, который поможет в адаптации молодому, новому сотруднику. Каждый автомеханик и диагност имеет по два комплекта летней спецодежды и один зимний. Специальную обувь, средства защиты, персональный инструмент. Наши СТО полностью укомплектованы необходимым специальным инструментом. В связи с приходом китайских брендов, мы активно работаем в изучении рынка диагностического оборудования, закупает современные сканеры и стенды. Разрабатываем курсы дистанционного и очного обучения для автомехаников и менеджеров по запасным частям – это как дополнительная мотивация работать в нашем коллективе, ведь сейчас очень мало образовательных программ в сфере ремонта и обслуживания грузовой техники.

Компания дает возможность профессионального развития и карьерного роста. Многие наши сотрудники начинали с должности кладовщика, а теперь уверенно показывают достойные результаты на таких должностях как менеджер по продажам, менеджер тендерного отдела, оператор WMS, ревизор контрольно-ревизионного отдела и т.д.


Что касается уже сложившихся кадров, с опытом работы – мы предлагаем гибкий график работы, зарплату в рынке и зачастую выше рынка, если соискатель – специалист с опытом. Если сегодня средняя заработная плата менеджера по продажам в автомобильной сфере состав-



Компания активно участвует в благотворительной деятельности, помогает участникам СВО, детям на новых территориях РФ. В июне 2024 года, помимо поддержки спортивных мероприятий и памятных подарков детям, ЕТС закупил бойлеры для спортшколы г. Мариуполя, чтобы у ребят была горячая вода.

ляет 120-140 тысяч рублей, то автомеханик спокойно зарабатывает от 150000 и выше. Снимаем за счёт компании комфортабельное жилье для наших сотрудников из других регионов. Стараемся на самих СТО создать комфортные бытовые условия, чтобы было где пообедать, передохнуть в свободный перерыв.

Я, как директор по развитию сети СТО регулярно объезжаю все наши точки с целью понять какие меры нам нужно предпринять, чтобы укомплектовать наши станции персоналом, выяснить и удовлетворить потребности наших филиалов, помочь им не только пережить сложное для отрасли время, но и увеличить пропускную способность без снижения качества оказываемых услуг.

Главное, это постоянно двигаться вперед, не довольствуясь уже имеющимся, а стараясь быть впереди шеренги конкурентов, а в идеале – на шаг впереди от них. Вот этим принципом ЕвроТракСервис и старается руководствоваться в своем развитии. 



Приглашаем:
**МЕХАНИКОВ И ТЕХНИЧЕСКИХ
СПЕЦИАЛИСТОВ НА РАБОТУ
В СЕТЬ ГРУЗОВЫХ СТО.**

Заработная плата от 150 000 рублей

Более 10 филиалов по стране

ГИБКИЙ ГРАФИК • ПРОЖИВАНИЕ • ВАХТА

Тел.: 8 (499) 520-2002 • info@e-trucks.ru • www.e-trucks.ru