

PARCĂRILE AUTO

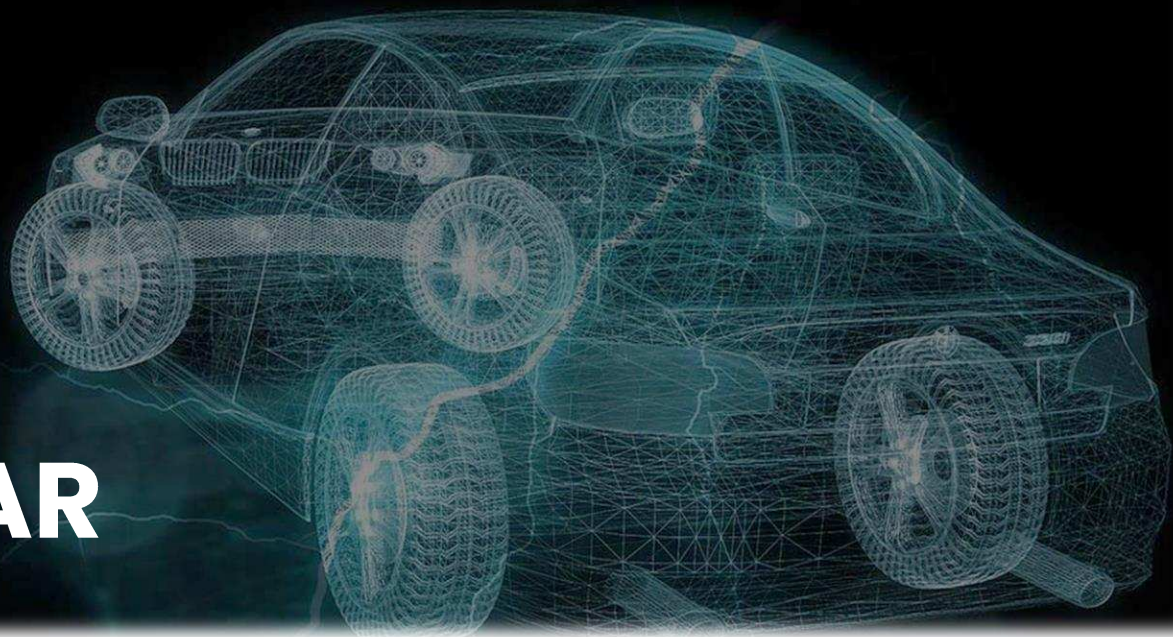
Acest articol are drept scop informarea despre industria de transport, în special a parcărilor auto ce întrunesc mai multe activități precum: oferirea mașinilor în chirie, comerțul propriu zis al automobilelor și asistarea la procesul de vânzare-cumpărare a mașinilor altor persoane.

DEFINIREA INDUSTRIEI

Antreprenoriatul este de obicei o sarcina complicată și, pe parcursul aventurii lor, antreprenorii pot întâlni multe obstacole. Chiar și așa, există multe motive bune pentru a începe o aventură antreprenorială, pentru că, deși nu este un drum ușor de parcurs, crearea propriei afaceri, dezvoltarea ei și savurarea gustului minunat al triumfului nu se compară cu nimic. Dacă ținând cont de aceste aspecte vrei să devii antreprenor și ești pasionat de mașini, trebuie să afli că industria automobilelor oferă oportunități excelente de afaceri fie direct, fie indirect.

Domeniul auto oferă oportunități multiple atunci când vine vorba despre dezvoltarea unei afaceri de succes. Dacă vrei să îți creezi propria afacere, iar industria automobilelor te pasionează, îți propunem câteva sfaturi despre afacerile cu parcări auto ce include mai multe activități. Printre cele mai cunoscute activități se încadrează chiria auto, comercializarea automobilelor proprii companiei cât și a persoanelor terțe.

RENT A CAR



Vrei să începi o afacere de închiriere de mașini?

Activitatea de închiriere a unei mașini este o zonă destul de profitabilă. Dacă în trecutul recent aceste servicii nu erau foarte solicitate, acum activitatea de închiriere se dezvoltă rapid. Pentru început, va trebui doar să cumpări câteva automobile pentru a le da în chirie clienților câteva zile sau săptămâni. O afacere complexă cum este aceasta de închirieri auto, trebuie luată în serios încă de la bun început. Sunt anumiți pași pe care trebuie să îi urmezi, cum ar fi alegerea tipului de afacere, crearea firmei și înregistrarea afacerii, dezvoltarea unui plan de afaceri și alți factori importanți.



PREȚ

CALITATE ȘI CONFORT



Este important că înainte de a începe o astfel de afacere, să știi că sunt mai multe tipuri de închirieri auto. În dependență de strategia aleasă, poți opta pentru închirieri de scurtă durată (ore, zile, săptămâni), de lungă durată (luni, ani).

Atunci când dorești să-ți dezvolți afacerea, deseori apelezi la credite pentru a procura mai multe automobile sau pentru a investi în companie, pentru promovare, etc. De aceea trebuie să ții cont de condițiile și termenii de plată a creditului, din aceste considerente ar trebui să contractezi creditul pe o durată maximal aproape de perioada de exploatare a automobilului.



RENT A CAR

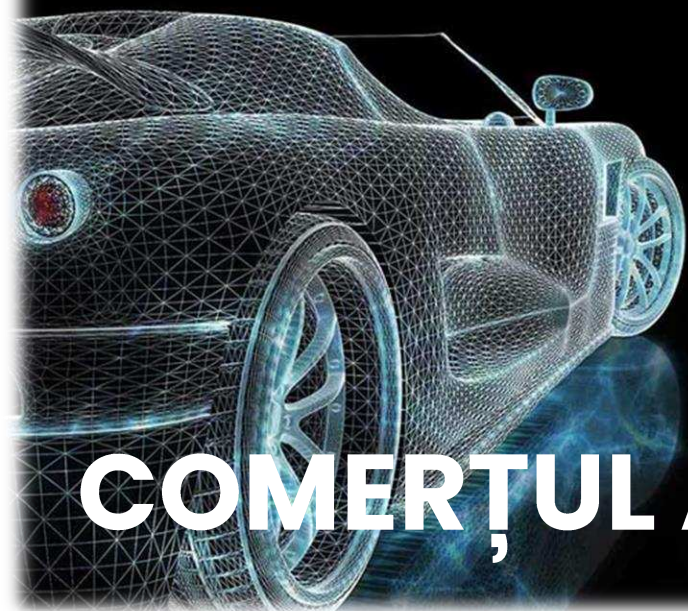
Serviciile de rent a car au devenit ceva mai mult decât un trend astăzi - o necesitate indispensabilă în contexte dintre cele mai variate. Atunci când decizi să inițiezi o afacere în acest domeniu trebuie să-ți determini prețul serviciilor în dependență de poziționarea ta pe piață, astfel îți poți alege să ca serviciul pe care îl acorzi să presupună calitate, confort sau preț.

Considerând potențialul companiei tale te poți axa pe confortul care îl vinzi, spre exemplu mașini de lux, îngrijite, asigurate la prețuri mai înalte, sau vinzi preț mai mic, dar serviciile fiind mai puțin calitative.

Totodată trebuie să ții cont că clientul este deseori indiferent de bunul închiriat, de aceea trebuie bine definite condițiile de închiriere stipulate în contract.

RISCURI ȘI SOLUȚII

- 1. Distrugerea bunului închiriat.** Unul din riscurile des întâlnite este distrugerea autovehiculului, poți diminua riscul prin monitorizare GPS sau asigurarea automobilelor.
- 2. Amenzile pentru încălcarea vitezei sau altele.** Deseori clientul încalcă regulile de circulație și pot parveni amenzi pentru încălcările săfârșite, poți preveni riscul prin stipularea în contract a condițiilor unde clientul își asumă răspundere pentru încălcările comise pe perioada de utilizare.
- 3. Furtul mașinei.** Acest risc poate fi diminuat la fel prin instalarea sitemelor de monitorizare GPS și asigurarea bunului în acest sens.



COMERȚUL AUTOMOBILELOR

Intermedierea procesului de cumpărare vânzare presupune ajutorarea unor terți care doresc să vîndă sau să cumpere bun mobil, cu perceperea unui comision. Dealerii auto sunt nevoiți să asigure acest serviciu cu mașinile altor persoane, pentru a-și spori protofoliul clienților parcului auto.

Tot acest proces necesită cunoaștere a mașinilor, expertiză în caracteristicile și diferențele lor, cunoașterea prețurilor competitive ale modelelor similare și modul de organizare a finanțării vehiculelor. Înainte de a pune chiar primul semn „De vânzare” pe un parbriz, va trebui să selectați o locație, să aveți un plan pentru achiziționarea primelor vehicule.

Comercializarea cu automobile are loc prin:

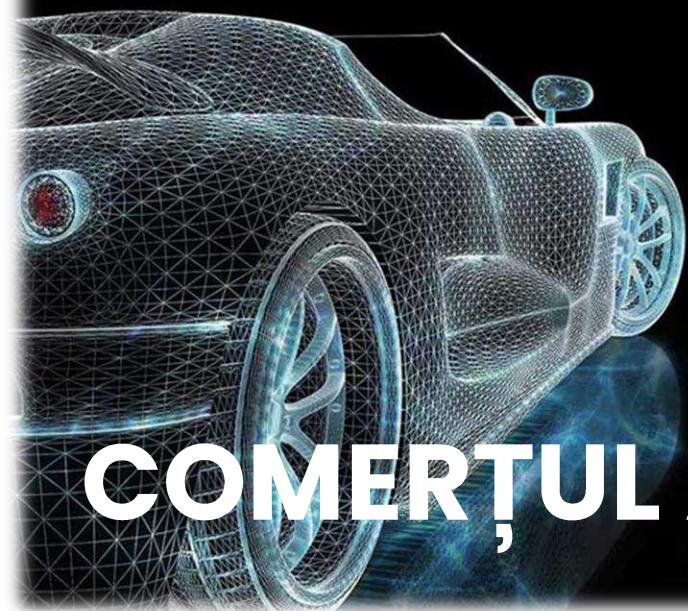


Vînzarea sau cumpărarea mașinilor către persoane terțe

Vînzarea sau cumpărarea mașinilor proprii sau importate

Înainte de a te iniția într-o afacere ce presupune comerțul cu auto, este important să dezvolți un plan de afaceri. Un plan de afaceri ar trebui să includă o analiză a industriei, a pieței locale, precum și a rentabilităților financiare proiectate.

Respectarea planului de afaceri servește mai multor scopuri: poate ajuta la identificarea provocărilor și punctele slabe din afacere și poate facilita posibilitatea atragerii investițiilor de calitate poate ajuta să asigurați finanțarea de care aveți nevoie.



COMERȚUL AUTOMOBILELOR

Industria auto se schimbă într-un ritm mai rapid decât în orice moment anterior din istoria sa. Conform datelor statistice în Republica Moldova, comerțul automobilelor ia amploare, dezvoltându-se cu pași rapizi. Industria auto înscrie o creștere considerabilă în anotimpurile de primăvară-toamnă, iar o scădere în anotimpurile de vară-iarnă. În Republica Moldova comerțul de automobile înregistrează o creștere cu 7% în anul 2017 față de anul 2016 și cu 26% în anul 2019 față de 2018. Mai jos sunt prezentate datele statistice de pe piața locală a comerțului cu autovehicule, în mii lei.

Cifra de afaceri în comerțul cu ridicata și cu amănuntul al autovehiculelor și a motocicletelor, întreținerea și repararea acestora.



2015 În acest an statistica prezintă la început de an o cifră de afaceri de circa 314,9 milioane MDL și la sfârșit de an o creștere, ajungând la 550,6 milioane MDL.

2016 În acest an statistica prezintă la început de an o cifră de afaceri de circa 358 milioane MDL și la sfârșit de an o creștere, ajungând la 740,8 milioane MDL.

2017 În acest an statistica prezintă la început de an o cifră de afaceri de circa 453,6 milioane MDL și la sfârșit de an o creștere, ajungând la 820,7 milioane MDL.



2020 În acest an statistica prezintă în luna ianuarie un număr de circa 702,3 milioane MDL, în februarie 727,9 milioane MDL și în martie- 589,7 milioane MDL.

2019 În acest an statistica prezintă la început de an o cifră de afaceri de circa 630 milioane MDL și la sfârșit de an o creștere, ajungând la 1124,6 milioane MDL.

2018 În acest an statistica prezintă la început de an o cifră de afaceri de circa 534,8 milioane MDL și la sfârșit de an o creștere, ajungând la 799,5 milioane MDL.

Industria automobilistică este cu mult mai complexă și presupune:

- necesitatea prezentării rapoartelor specifice către CNA;
- administrația trebuie să ia în considerare că deseori au loc înghețarea banilor și este nevoie de o gestiune corectă a resurselor financiare;
- necesitatea calculării vitezei de rotație a finanțelor pentru a se crea o prognoză asupra perioadei de creditare;
- întâlnirea problemelor la importul autovehiculelor, îndeosebi când apar erori la introducerea datelor în pașapoartele tehnice a mașinilor importate;
- afacerea presupune totodată o logistică a transporturilor gestionată corect;

Din cauza acestor cerințe deseori afacerea întâlnește careva probleme, printre care problema lichidității și taxele specifice.

PROBLEMA LICHIDITĂȚII

Deseori fiind administrator te confrunți cu situații când compania nu dispune de destule mijloace financiare, spre exemplu pentru a se achita cu terții, chiar dacă situația de profit și pierdere arată indicatori pozitivi. Această problemă este denumită ca problema lichidității.

Problema apare în urma înghețării mai multor bani, blocându-se resursele financiare în momentul când nu sunt gestionate corect, spre exemplu în momentul achiziționării unor bunuri mult mai costisitoare.

TAXELE SPECIFICE

În cadrul acestui domeniu de afaceri, taxele sunt adevărate provocări pentru administratori, fiindcă afacerea presupune taxe speciale pentru comercializarea bunurilor materiale, taxe pentru parcare auto, locul unde are loc procesul de comercializare și alte taxe necesare. Pentru a diminua problema aceasta este necesar să vă informați bine despre situația juridică a companiei, drepturile și obligațiile pentru desfășurarea acestei activități.