

эксперты



Алексей Краев генеральный директор сети АЗС Taxioil

Автомобиль давно превратился из роскоши в средство передвижения. Так что, бензин является товаром повышенного спроса, даже несмотря на то, что цены на топливо постоянно растут. Открытие заправки — это хороший способ начать свой бизнес, считает генеральный директор сети АЗС Taxioil Алексей Краев.

Куда

движется рынок?

Сегодня в Нижегородской области насчитывается порядка 400 АЗС. Из них 27% принадлежат федеральным сетям, наиболее крупные из которых - Лукойл, Газпромнефть, Татнефть. Недавно на рынок вышла новая компания Plus. 73% заправочных станций приходится на долю региональных сетей и частных АЗС. Среди региональных игроков, осуществляющих деятельность под собственными брендами, выделяются Taxioil, Мото, GP nn, Терминал, Волганефтепродукт.

«На сегодняшний день емкость рынка Нижегородской области определяется по двум показателям: количеству зарегистрированного транспорта (620 тыс. единиц) и объемам потребления жидкого моторного топлива (864600 тонн в год), — рассказывает Алексей Краев. — В процентном соотношении потребление топлива выглядит так: наибольшим спросом пользуются низкооктановые бензины (48%), 39% — это дизельное топливо, 12% — высокооктановые бензины».

Сложно оценить, сколько автомашин приходится на одну АЗС: посещаемость заправки во многом зависит от ее расположения, узнаваемости торговой марки и репутации. Усредненный показатель по Нижнему Новгороду и области составляет порядка 1550 машин на одну АЗС. Активный рост городов, различные правительственные программы, развитие кредитной системы способствуют увеличению числа автомобилей в Нижегородской области на 3% в год. При этом нижегородские автолюбители в последние годы отдавали предпочтение экономичным моделям машин. В связи с этим спрос на топливо увеличивался в среднем на 1% в год.



Строить или покупать?

С ростом спроса, по словам Алексея Краева, меняются и требования, которые предъявляет потребитель к современным АЗС. «Если раньше первостепенное значение имело качество предоставляемого продукта, то теперь одним из главных факторов

становится уровень сервиса, — рассказывает предприниматель. — Такие услуги, как подкачка колес, подлив жидкости, уборка салонов стали нормой для автозаправок. Магазин, кафе, автомойка, шиномонтаж — в вопросах дополнительного сервиса ограничений, в принципе, нет. Главное, чтобы это не шло в ущерб основной деятельности компании. Только пункт подкачки колес может привлечь на АЗС до 10% новых клиентов». Но проевропейский подход к ведению бизнеса предполагает серьезные инвестиции в совершенствование сервиса и открытие сети магазинов на АЗС.

«Купив заправку, вы можете сразу начинать работать и возвращать потраченные на нее деньги — это огромный плюс, — объясняет Алексей Краев. — Но купить АЗС в формате, который необходим для успешного функционирования; отвечающую таким критериям, как выгодное месторасположение, современное оборудование и коммуникации, оптимальная расстановка инфраструктуры, приемлемый внешний вид и имидж, - очень сложно.



При строительстве объекта «с нуля» его дизайн и функциональные особенности целиком зависят от пожеланий предпринимателя и размера его кошелька. Кроме того, покупка земли без заправочной станции расширяет возможности по выбору наиболее выгодного участка для будущего предприятия. Большое значение имеет качество дорог, ведущих к заправке: мало кто поедет за бензином по ямам и кочкам».

Получить землю под АЗС, особенно на достойном месте, непросто. Строительство, проектирование, согласование и ввод объекта в эксплуатацию занимает достаточно много времени. Соответственно, и потраченные на все это деньги какое-то время будут «заморожены». По самым скромным подсчетам, строительство АЗС обойдется в 3 млн. руб.

Следующим шагом станет покупка оборудования: системы управления автозаправочной станцией, топливных колонок и т.д. Плюс торговое оборудование, если хотите, чтобы на АЗС был магазин. В целом, затраты на оборудование заправки составят свыше 20 млн. руб.

Один в поле...

Важно определиться с «генеральной линией», т.е. решить, каким вы хотите видеть свой бизнес: полностью независимым, под собственным брендом, или выступающим под флагом известной компании.

Выгодное расположение и техническая оснащенность АЗС не всегда гарантируют устойчивую прибыль. Поэтому сегодня так популярен франчайзинг: использование звучного бренда поможет предпринимателю средней руки увеличить свои продажи.

«Франчайзинг дает целый ряд преимуществ, — говорит Алексей Краев. — В первую очередь, это узнаваемый бренд и репутация фирмы, а также стандарты работы, аудит, сформированная клиентская база и, что немаловажно, постоянный поставщик. В результате собственные издержки предпринимателя снижаются в разы».

Заключив договор франчайзинга, владелец товарного знака потребует детального соблюдения фирменного стиля, определяющего размер и цвет вывесок, внешний вид персонала, даже то, на какой высоте вешать флаги и как расставить урны.



Открывая компанию под собственным именем, владелец испытает на себе все трудности, связанные с поиском своего «лица», выбором поставщика, продвижением бренда и т.д. Для рекламирования заправки подойдут основные маркетинговые инструменты: промоакции, моментальные лотереи, специальные предложения, и т.д. Узнаваемой заправочная станция станет лишь через несколько лет, только тогда бизнес начнет приносить реальную прибыль. Сроки окупаемости АЗС (с учетом прибыли от всех дополнительных сервисов) варьируются от 8 месяцев до полутора лет.

АЗС продает в среднем 3-5 кубометров бензина в день. Стандартный набор видов топлива, предлагаемых заправочными станциями, включает бензины марок АИ-95, АИ-92, АИ-76, дизельное топливо. Можно добавить в преysкурант спортивное топливо и СУГ (сниженный углеводородный газ пропан-бутан). В последнем случае предприниматель получает не просто заправочную станцию, а мультитопливный АЗК (автозаправочный комплекс).

По статистике, клиент приезжает на АЗС 2-3 раза в неделю на дозаправку. Какую заправочную станцию он выберет, во многом зависит от персонала. Для обслуживания заправочной станции потребуется 3 оператора, 2 техника-заправщика и управляющий. Каждый сотрудник должен иметь сертификат, выдаваемый после прохождения специальных курсов. Нелишним будет провести с работниками дополнительные тренинги, чтобы они умели создать максимально комфортные условия для посетителей.

По словам Алексея Краева, квалифицированные кадры найти трудно, особенно если заправка расположена вдали от крупного населенного пункта. Задумавшись об открытии на АЗС магазина или кафе, вспомните, что и там нужен будет персонал.

Документы, необходимые для открытия АЗС:

1. Лицензия Министерства топлива и энергетики на хранение нефти, газа и продуктов их переработки;
2. Договор аренды земельного участка;
3. Разрешение на использование участка под АЗС, выданное органами муниципальной власти.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НА ЗАМЕТКУ

- Инвестиции в строительство — 3 млн. руб.
- Инвестиции в оборудование — 20 млн. руб.
- Штат сотрудников — 9 человек.
- Окупаемость проекта — от 8 месяцев.