



Бизнес план
автозаправочная станция

Если вы решили свои деньги инвестировать в АЗС, то вы точно не прогадаете. Но на первых парах вам понадобится крупная сумма денег ведь такой бизнес стоит того. Однако вскоре вы поймете, что потратились не зря. Новое дело не только вернет израсходованные деньги сполна, но и принесет существенную прибыль. Если, конечно, вы будете соблюдать все правила содержания и ухода за источником дохода. Ну и, конечно, усвоите ряд необходимых тонкостей.

Карта бензиновых влияний

Для начала посмотрим по сторонам, определимся на местности, насколько данный сектор экономики освоен. Споры нет, активность в этой области с каждым днем заметно возрастает. АЗС появляются как грибы после дождя. Сегодня только в Московской области их порядка 1,5 тыс. Естественно, хозяева у АЗС разные.

На данный момент выделилось сразу несколько крупных игроков. Среди них ЛУКОЙЛ, ЮКОС, Роснефть, Славнефть, Сибнефть, ТНК, Татнефть. Однако считать этот рынок стабильно поделенным пока рано. Поскольку как раз сейчас идет его активная перестройка.

Еще в середине 90-х гг. государство распределило регионы между разными крупными нефтяными компаниями. Роснефти достался центр России, в частности Московская, Смоленская и некоторые другие области. ТНК получила Рязанскую область, ЮКОС — Бурятию. Каждая компания развернула бизнес строго на отведенной ей территории, возвела там собственную инфраструктуру — нефтеперегонные заводы, нефтебазы, сети АЗС, и к соседу за забор проникнуть не пыталась.

До 2001 г. все крупные нефтяные компании четко придерживались установленных правил игры. А потом картина стала резко меняться — основные игроки перестали соблюдать территориальные обязательства и начали внедряться в интересующие их области, становясь конкурентами уже развернувшихся там структур. Так, Сибнефть фактически последней вышла на рынок Центральной России. Поэтому ей пришлось захватывать уже кому-то принадлежащие территории. Сейчас компания слабо представлена в Московской области, но уже «положила глаз» на часть этого рынка. Да и ЛУКОЙЛ, прежде не стремившийся в столицу, поставил перед собой задачу владеть в Москве и Подмоскovie более чем сотней АЗС. Планируется, что доля компании на этом рынке составит 10%. На самом деле подобная тактика диверсификации вложений сейчас очень популярна среди крупных игроков: в каждом регионе компании-гиганты стараются охватить примерно такой сегмент рынка.

Однако у агрессивной политики есть и свой плюс — она идет на пользу потребителю, ибо гиганты всеми силами стараются продвигать свои брэнды в стране. А чем нынче удивишь отвыкшего от товарного дефицита покупателя? Разве что уровнем обслуживания да качеством товара.

Тем не менее, несмотря на активные перемены, в нефтебизнесе есть еще необжитые, т.е. свободные места. И если вы загорелись идеей выйти на этот рынок, то лучше сразу выбрать свой путь. Можно все делать самостоятельно: построить личную АЗС и вести бизнес совершенно автономно. То есть стать так называемым «джоббером». Другой вариант — организовать фирму под торговой маркой какой-либо известной нефтяной компании, вступив с ней в отношения франчайзинга.

Сегодня в большом количестве появляются как прямые «дочки» ЛУКОЙЛа, ЮКОСа, Роснефти и других крупных игроков, так и частники. Более того, многие нефтяные компании стремительно пересматривают планы строительства новых заправочных станций в сторону интенсификации, пытаясь успеть обзавестись собственной торговой сетью до общего падения цен на экспортную нефть. Эксперты считают, что к 2005 г. рынок розничной торговли бензином насытится и новые колонки будут не нужны.

Стоимость строительства АЗС

Для начала вам придется арендовать землю и обзавестись специальными лицензиями на хранение нефти, газа и продуктов их переработки. Лицензии выдает Минтопэнерго. Однако бояться трудностей не стоит. За оформление документов в министерстве взимается очень небольшая плата.

А вот за право возвести АЗС на конкретном участке придется заплатить. Земля, к примеру в Московской области, с оформлением всех необходимых документов обойдется в 100000 долл. Существуют фирмы, которые за эти деньги возьмут на себя всю бумажную и организационную волокиту и принесут вам в офис уже готовые документы. Высокая стоимость объясняется тем, что в России существуют довольно жесткие строительные нормы, а отсюда и необходимость согласовывать документы на строительство в различных инстанциях.

Вот по этой-то причине в нашей стране пока невозможны мини-АЗС, как это принято во многих государствах Запада. А ведь маленькая бензиновая емкость и всего одна колонка на тротуаре в том же Париже приносят огромные доходы. Увы, наши «СНиПы» и правила не позволяют вести дело подобным образом. Поэтому внутри бульварного кольца в Москве нет ни одной АЗС. Дескать, близко дома — менее 30 м. Хотя такая торговля была бы чрезвычайно выгодна. Любой начинающий продавец бензина, выбирая потенциальное место для своей АЗС, должен держать в голове эту цифру.

Естественно, без специального оборудования не обойтись. Самый дешевый минимальный комплект из 2-х колонок и компьютера стоит 40 000 долл. Но две колонки — это слишком маленькая заправка, хотя они и в состоянии разливать сразу несколько видов топлива. Обычно колонок на заправке не меньше четырех. Конечно, колонка колонке рознь: есть

модели подешевле, есть — подороже. Обычно же сметливые бизнесмены тратят на технику от 100 000 до 200 000 долл.

А все остальное: подъездные пути, здание для оператора, емкости для бензина — по минимуму — от 50 000 долл. Это если вы решили обойтись без магазина, мойки и автомастерской. Но в первое время они и не обязательны. В целом же АЗС «под ключ» стоит 500 000 долл. Сюда входят все разрешения, земля и прочие сопутствующие расходы.

Самое главное, в погоне за будущими прибылями не заиграться в банковские кредиты. Сейчас АЗС многих фирм заложены за долги. Их хозяева брали кредит, строили на полученные деньги заправку. Однако долг отдавать не спешили, а в залог готовой АЗС брали новый кредит, чтобы возвести еще одну заправку. Получалась пирамида. Причем, довольно шаткая. Такой бизнес в один миг может исчезнуть. Хорошо, если получаемая с АЗС маржа будет высокой, тогда, возможно, денег хватит на все. В том числе удастся и долг вернуть. А вдруг кризис? Или оптовые цены на топливо резко подскочат? В подобных ситуациях объемы реализации бензина на АЗС падают, и построенным на честном слове заправкам грозит банкротство.

Франчайзинг

Многие продавцы бензина считают, что выгодное расположение АЗС и ее техническое оснащение не гарантируют устойчивую прибыль. Поэтому сегодня популярен так называемый франчайзинг. Некрупный владелец АЗС, используя брэнд одной из известных нефтяных компаний, увеличивает продажи. Как показал опыт Смоленской области, только переход под крыло ЛУКОЙЛа повышает продажу бензина на обычной частной заправке в два раза.

Договор франчайзинга обходится владельцу АЗС всего в 700 долл. в год. Фактически это плата за аренду известного товарного знака. Первое время от вас больше ничего не потребуется. Зато в обмен вы можете получать бензин проверенного качества. Если, конечно, это возможно географически. Выбирая фирму-патрона, для начала узнайте, есть ли поблизости от вас принадлежащая ей нефтебаза или нефтеперерабатывающий завод. В противном случае могут возникнуть перебои с поставкой качественного топлива. Ведь издали бензин не навозишься: емкость самого распространенного бензовоза «ЗИЛ» — 12 куб. м, а более мощные машины в состоянии перевезти до 40 куб. м.

Имейте в виду, что, заключая с вами договор франчайзинга, фирма через некоторое время потребует детального соблюдения ее фирменного стиля. По мнению крупных компаний, это повышает конкурентоспособность АЗС. К примеру, ЛУКОЙЛ выпустил целую брошюру с рекомендациями по использованию фирменного стиля для сотрудничающих с ним АЗС. В этой брошюре расписано все до мелочей: какого размера и цвета должны быть вывески, в какую униформу следует одевать персонал, на какой высоте необходимо повесить флаги и

даже как расставить урны. Так что, вам придется перестроить АЗС в соответствии с определенным стандартом. Переделка может оказаться весьма дорогостоящей — до 150000 долл. Чтобы не тратить деньги зря, лучше с самого начала возводить АЗС под «кого-нибудь».

Где и почему брать бензин

Важный элемент бензинового бизнеса — тесные отношения с нефтебазой или нефтеперерабатывающим заводом. Тут можно и оптовые цены повыгоднее выторговать, и наиболее удобный режим приемки товара выстроить. Например, на условиях консигнации. Однако сколько ни заигрывай непосредственно с нефтебазой, все же опыт показывает, что выгоднее всего налаживать отношения с крупной нефтяной компанией, имеющей как свою нефтебазу, так и остальную инфраструктуру. Это гарантирует качество бензина.

Чтобы лучше ориентироваться в отпускных оптовых ценах на топливо, полезно пользоваться Интернетом. Самые полные и свежие сведения — на сайте www.kortes.ru. Ежедневная информация стоит порядка 50 долл. Впрочем, есть и бесплатный путь — через Интернет-биржу по продаже и покупке нефтепродуктов (www.nge.ru). Правда, аналитическая информация о тенденциях рынка все равно предоставляется за деньги.

Цены на сегодняшний день в европейской части России.

Самые высокие отпускные цены на бензин марок А-76/80, А-92 и Аи-95/96 у завода «Кинеш» (НК «Сургутнефтегаз») — 9015,6; 11763,6 и 12813,6 руб./т соответственно.

Самая низкая отпускная цена:

на бензин марки А-76/80 у завода «Салават НОС» — 6612,0 руб./т;

на бензин марки А-92/93 у Московского НПЗ (НК «Сибнефть») — 8500,0 руб./т;

на бензин марки Аи-95/96 у завода НК «Славнефть» («Ярослав НОС») — 10000,0 руб./т.

Самая высокая цена:

на дизельное топливо зимнее у завода «Ухтанефтепереработка» (НК «ЛУКОЙЛ») — 8500,0 руб./т;

на дизельное топливо летнее у заводов НК «ЛУКОЙЛ» («Нижегород НОС») и Волгограднефтепереработка) — 7450,0 руб./т.

Самая низкая цена:

на дизельное топливо зимнее у Нижнекамского НПЗ (НК «Татнефть») — 6700,0 руб./т;

на дизельное топливо летнее завода «Салават НОС» — 5800,0 руб./т.

Цены на сегодняшний день за Уралом.

Самые высокие отпускные цены на бензин марок А-76/80, А-92/93 и Аи-95/96 у Ангарского НХК (НК «ЮКОС») — 8200,1; 10200,0 и 11600,2 руб./т соответственно.

Самая низкая цена:

на бензин марки А-76/80 — Сургутский ЗСК — 6832,0 руб./т;

на бензины марок А-92/93 и Аи-95/96 — Омский НПЗ (НК Сибнефть) — 8900,0 и 10300,0 руб./т соответственно.

Самые высокие отпускные цены на дизельное топливо летнее и зимнее у Ангарской НХК (НК «ЮКОС») — 6600,0 и 9400,1 руб./т соответственно.

Самое дешевое дизельное топливо летнее и зимнее у Омского НПЗ (НК «Сибнефть») — 6200,0 и 8500,0 руб./т соответственно.

Отпускные цены включают в себя все косвенные налоги: акцизный сбор, налог на добавленную стоимость (НДС), налог на реализацию горюче-смазочных материалов (НДФ).

Надо помнить, что так бывает не всегда. Налоговый кодекс позволяет взимать акцизный сбор как с нефтеперерабатывающих заводов и нефтебаз, так и с АЗС. Поэтому, покупая бензин, надо обращать внимание на то, что конкретно включено в отпускную стоимость горючего. Ведь в зависимости от этого ценовой люфт может быть существенным. Акцизный сбор в России за бензин марки А-76(80) составляет 2190 руб./т, за А-92 и А-95 — 3000 руб./т, за дизельное топливо — 890 руб./т.

Безопасность

Бытует мнение, что бензиновый бизнес криминален. Однако уровень его криминализации не выше, чем по всей стране. Органы местной власти не заинтересованы в гибели предприятия, несущего «золотые яйца». Правда, в ответ они заставляют владельцев соблюдать максимальные меры предосторожности. Современная АЗС обязана напоминать банковское учреждение, а не обычный минимаркет. Двери и окна непременно следует сделать бронированными, а кассира с его оборудованием не должно быть видно. Плюс ко всему, кассир ни при каких обстоятельствах не имеет права в рабочее время открывать дверь и выходить на улицу.

На каждой АЗС обязательно есть тревожная кнопка. По договору милицейская бригада срочно прибывает на АЗС, если что-то случится. Договор стоит немного: на трассе — 1000 руб. в месяц, в городе — 7000 руб. в месяц. Если имеется магазин, то все равно должна быть

собственная военизированная охрана. Зарплаты охранников могут сильно различаться — от 3000 руб. до 3000 долл.

Мнение Сейчас рынок постепенно насыщается, и на первый план выходит не столько предложение бензина, сколько стремление обес-печить покупателя качественным товаром. Сегодня именно это лежит в основе конкуренции. А высокого качества можно достичь, только если у компании вертикально интегрированная структура. То есть все: и НПЗ, и нефтебаза, и АЗС.

Возить бензин непосредственно с НПЗ бывает невыгодно, т.к. он может находиться весьма далеко от АЗС. Тогда не исключены перебои с поставками. Мало ли что произойдет в пути, и бензовоз не прибудет в срок. В это время бензин на АЗС закончится. Придется обращаться к ближайшим нефтебазам. Что вы от них получите, заранее не известно. Обычно компании завозят на неф-тебазу примерно 100 т топлива и отдают его на хранение. А потом по мере необходимости забирают то же количество. Как правило, назад они получают уже не свой бензин: либо привезенный другой компанией, либо и вовсе перемешанный. Ведь и остальные предприятия могут сдавать на хранение бензин своего производства. А кто даст гарантии, что их продукция такого же хорошего уровня, как и ваша? В результате качество полученного товара может упасть.

До сих пор практически все основные продавцы довольствуются обобществленным бензином. Другой-то взять негде. Вот и приходится сотрудникам заправок обзаводиться так называемыми пробниками: маленькими бутылочками, которые опечатываются сразу после доставки бензина на АЗС. Даже водитель ставит на них автограф, что сдал бензин нормального качества под личную ответственность. Это потребуется в случае судебных разбирательств, если придется предъявить претензии нефтебазе.

Пока 90% бензина на рынке — это, увы, низкооктановый А-80. Для нормальной машины он не подходит. Поэтому с помощью специальных присадок его доводят до уровня 92-го или 95-го. Однако это вовсе не означает, что бензин становится отличным. Надо помнить, что качество привлекает покупателей. Люди готовы, если что, даже денек подождать и не запраиваться, лишь бы получить хорошее горючее. Качество сейчас главное! Компании идут на неординарные решения. Например, ЛУКОЙЛ подкрашивает свой бензин, чтобы автовладельцы знали: данное топливо поступило непосредственно с фирменной лукойловской нефтебазы, и заправленный им автомобиль неожиданно не остановится.

Владимир Панцерный, директор смоленского филиала «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт»

Кадры

Главная проблема для АЗС — кадры. Особенно если станция находится вдали от крупного населенного пункта. Квалифицированный персонал найти трудно. Работник АЗС должен, как минимум, владеть навыком работы на персональном компьютере. Однако зачастую люди, которые себя предлагают, не могут даже «э́нтер» найти на клавиатуре.

По правилам каждый работник АЗС должен иметь специальный сертификат, подтверждающий его профессиональную подготовку. Поэтому надо либо перекупать специалистов, либо учить. Впрочем, налажена целая система обучения. В рамках нефтеинспекции существуют обязательные курсы. Захотел торговать бензином — отправляй своих сотрудников туда на обучение. Стоимость курсов — около 2000 руб. за человека. Причем окончить их должны все: и водители, и кассиры, и заправщики. Затем нефтеинспекция сертифицирует работников.

Контроль

Качество работы АЗС контролирует масса проверяющих организаций. И к этому нужно быть всегда готовым. Например, представители нефтеинспекции частенько абсолютно неожиданно посещают АЗС.

Однако помимо них есть и другие проверяющие: торгинспекция, налоговая служба, пожарники. Впрочем, последних бояться не стоит. Соблюдение правил противопожарной безопасности выгодно в первую очередь хозяину АЗС, ибо сидеть «на пороховой бочке» лучше со страховкой. Что же касается налоговиков, то, как показывает опыт, бежать от налогов на АЗС не выгодно. Лучше торговать по совести и подольше удержаться на этом рынке, ведь прибыль итак вполне достаточная.

Нормы продаж

Если говорить о провинции, то обычно АЗС продает в среднем 3–5 куб. м бензина в день. Однако если четко заботиться о качестве своего товара, то можно эти показатели увеличить. Сегодня, когда о дефиците бензина говорить не приходится, в сражение за покупателя вступает именно качество. Так, опыт смоленского филиала ЛУКОЙЛа показал, что можно продавать 10–15 куб. м бензина в день и даже выше. Средние данные реализации бензина по г. Смоленску и Смоленской области представлены в табл. 1, 2. Вообще же рекорд продаж принадлежит АЗС, расположенной на 99 км шоссе Москва–Минск, — 100 куб. м в день.

Табл. 1. Среднесуточная реализация ГСМ на АЗС в г. Смоленске (44 АЗС)

Марка Объем, куб. м

Аи-95 33–39

Аи-92 110–132

Аи-80 66–88

ДТ 44–66

Табл. 2. Среднесуточная реализация ГСМ на АЗС Смоленской обл. (194 АЗС)¹

Марка Объем, куб. м

Аи-95 55–60

Аи-92 291–380

Аи-80 290–380

ДТ 750–1100

Оборот и доходность АЗС во многом зависят от места расположения станции. Если вы работаете на условиях франчайзинга, то немалую роль играет и выбор компании, под флагом которой продается топливо. Большое значение имеет качество дорог, на которых стоит АЗС. Простой пример. В 1998г. после кризиса поток транспорта сократился в 4–5 раз. Бензин стали меньше покупать. Только сейчас уровень продаж восстановился. Теперь важны уже другие критерии. На поток транспорта влияет дорожное покрытие. Люди не хотят перемещаться по плохим дорогам, «убивая» свой автомобиль. И если вокруг АЗС ямы да ухабы, значит, туда не приедут за бензином. Очевидно, что в недалеком будущем бензиновая конкуренция на внутреннем рынке заставит предпринимателей заняться дорогами.

Есть и другие способы привлечь клиентов. Все чаще владельцы АЗС начинают строить заправки–комплексы. Там и бензин можно купить, и машину помыть и отремонтировать, а заодно поесть и даже переночевать. Первопроходцами стали автозаправочные станции Бритиш Петролеум. Рядом с некоторыми их заправками стоят рестораны McDonald's.

Теперь так стремятся делать все. ЛУКОЙЛ заключил контракт-ты с Ростиксом, и на его заправках будет организована продажа жареных кур. ЮКОС взял себе в парт-неры сеть магазинов «Копейка».

Профессиональные хитрости

В этом бизнесе есть хоть и мелкие, но довольно дорогие хитрости. И об этом хозяину заправки надо постоянно помнить. Так, известно, что бензин от высокой температуры сильно увеличивается в объеме. На этом частенько играют сотрудники нефтебаз и АЗС, подворовывая товар. К примеру, водитель бензовоза в летний день может запасти канистрами, чтобы по дороге слить туда из раскаленной на солнце цистерны увеличившееся в объеме топливо. Когда цистерна большая, то и объем «лишнего» бензина становится солидным. В результате растут ваши потери. Скажем, 1 литр 92-го бензина стоит 10 руб. В канистре 20 л. А таких канистр может оказаться с десяток! Так в один момент 100 ваших долларов растворились в карманах водителя.

Приемщицы бензина также хитрят: во время приемки они с силой «втыкают мерник» в емкость для хранения бензина. От этого жидкость плещется и образуется волна. Вот тут-то и измеряется количество бензина. Правда, объем определяется по нижней риске, в том месте, откуда волна только что ушла.

В результате отхлынувшая жидкость остается неучтенной. Копейки, на первый взгляд. Но когда речь идет о емкости в 100 т, то и одно деление равно нескольким тысячам рублей. И так может происходить изо дня в день.

Чтобы не прогореть на бензине, опять-таки надо учитывать ряд тонкостей, связанных со спецификой этого вещества. Скажем, известно, что бензин быстро испаряется, особенно летом. Причем, чем выше его октановое число, тем процесс испарения идет быстрее. Поэтому, если ваша АЗС расположена на трассе, не стоит в жаркий день запасаться дорогим 98-м бензином. Лимузины там ездят редко, а ждать, когда весь бензин испарится, по меньшей мере, глупо. Каждый день оценивается в тысячи рублей убытков.

Конечно, в этом бизнесе, как и во многих других, всегда есть норма убыли. Ее включают в тоннаж, когда покупают горючие вещества. Эта норма не велика, примерно как бой в ликероводочной промышленности — 0,01%. Но при больших объемах убыль может вылиться в весьма существенную цифру. Так что лучше всегда стремиться сокращать потери.