

КАК ОТКРЫТЬ СВОЮ АЗС



Открытие АЗС – решение достаточно рискованное, так как конкуренция на рынке розничной торговли топливом весьма сильная, однако при удачном стечении обстоятельств и умелом управлении даже одна небольшая розничная точка вполне может стать источником внушительной прибыли. Чтобы добиться ее будущему владельцу «заправки» предстоит пройти сложный путь.

Первые шаги

Самый первый вопрос, который требуется решить – это выбор способа работы. Их всего два и у каждого есть как свои преимущества, так и недостатки. АЗС может быть полностью независимой и предлагать продукцию под собственным брендом, либо можно пойти по второму пути – обратиться к крупному поставщику и начать работать по франшизе.

В первом случае основным преимуществом будет независимость: абсолютно все вырученные средства можно будет использовать на благо своего бизнеса. Но не стоит забывать, что для достижения прибыли сначала придется решить вопрос продвижения бренда и рекламы, а также найти [надежного поставщика топлива](#), при сотрудничестве с которым не будет проблем с качеством продукции и регулярностью поставок.

Начиная работать по франшизе, можно сразу рассчитывать на помощь от сотрудников компании-франчайзера во всех организационных вопросах и даже строительстве здания и установке ТРК. Но сразу стоит отметить, что это будет именно помощь в организации – работать над решением основных вопросов все равно придется самостоятельно.

Дополнительное, и весьма важное преимущество – гарантированное решение проблемы с поставками. Компания-франчайзер будет поставлять топливо на новую АЗС либо своими силами, если является крупным игроком рынка, либо организует отгрузку с помощью одного из действующих партнеров.

И, наконец, автозаправочная станция с первого дня работы будет завлекать автомобилистов вывеской известного бренда, то есть, расходов на дополнительную рекламу не потребуется. Кроме того, статистика показывает, что точки продаж известных, крупных компаний вызывают больше доверия и имеют большую популярность у автовладельцев, чем молодые заправки-одиночки.

Не обходится и без недостатков:

- Франчайзер всегда имеет свод внутренних правил относительно порядка работы. Их потребуется строго соблюдать.
- Часть прибыли (фиксированный процент) обязательно отходит основной компании. Однако при самостоятельной работе та же, или даже более крупная сумма все равно уходила бы на рекламу и другие статьи расходов, которых удастся избежать при работе по франшизе.

Регистрация компании

Этот вопрос можно решать параллельно с предыдущим. Так как АЗС будет работать официально, потребуется открыть юридическое лицо. В этой сфере лучше всего выбрать в качестве организационно-правовой формы ООО, так как крупные поставщики работают исключительно с ЮЛ (напомним, что ИП является физлицом). Форма налогообложения – ОСНО с НДС. Каких-либо дополнительных лицензий и разрешений не потребуется.

Выбор участка под строительство

На регистрации бизнеса оформление бумаг не оканчивается, но его потребуется прервать на выбор оптимального участка под последующую застройку.

Поиск осложняется жесткими требованиями противопожарных нормативов и обязательной удаленностью от жилых зданий и общественных объектов. Кроме того, стоит принимать во внимание выгоду расположения выбранного участка – крайне важно, чтобы водителям была видна будущая АЗС, а путь к ней был удобен.

Еще один аспект – возможность дальнейшего расширения. Желательно иметь запас по площади, чтобы удалось не только разместить основные объекты, но и в дальнейшем расшириться, увеличив количество топливораздаточных колонок и предложив дополнительные услуги, организовав, например, пункт техобслуживания и кафе.

Участок под строительство можно купить, но при недостатке средств, которых на первых порах и так потребуется много, можно остановиться на другом варианте – аренде. После этого потребуется решить еще несколько бюрократических вопросов:

- В горсовет требуется подать заявление на размещение объектов АЗС. В случае положительного решения оно будет передано в пожарную инспекцию, СЭС и прочие государственные органы. Утверждение во всех инстанциях обычно занимает порядка 3-4 месяцев, после чего будет выдано разрешение на строительство.
- Далее нужно утвердить технические условия на проектирование у компаний, отвечающих за коммуникации: госавтоинспекции, горгаза, горводоканала, горэнерго, телекома, горсовета, пожарной инспекции.
- Получить градостроительное обоснование в Управлении охраны памятников истории и культуры.
- Собранные документы и разрешения потребуются для создания проекта под строительство. Готовый проект требует повторных согласований в городских службах, на основании которых будут выданы разрешения.
- Еще одно разрешение (на разрытие) получается в Главном управлении по благоустройству и внешнему

дизайну.

- Все собранные документы, дополненные удостоверением права собственности или аренды выбранного участка, должны быть поданы в Главархитектуру. В течение 30 дней управление обязано выдать финальное разрешение на строительство.

Как и в других случаях, требующих подготовки документов и обращений в государственные органы, всю работу можно доверить сторонней юридической фирме. Это потребует дополнительных вложений, но существенно сэкономит время.

Полученное разрешение передается строительной компании. После окончания строительства и подключения коммуникаций потребуется получить документы, удостоверяющие право собственности и пройти регистрацию в БТИ.

Вышеописанная процедура является лишь ориентиром и на самом деле может существенно отличаться в зависимости от региона и города, где планируется открыть АЗС.

Закупка оборудования

Поскольку процесс подготовки документов достаточно длительный и не требует постоянного непосредственного участия, во время ожидания можно заняться поиском и закупкой необходимого оборудования. Не стоит откладывать этот этап, так как от размеров резервуаров и ТРК напрямую зависит их расположение на плане строительства и общая требуемая площадь.

Для того чтобы открыть АЗС среднего размера потребуется:

- 2-4 ТРК с полным комплектом для подключения,
- вдвое большее количество резервуаров под бензин и ДТ (по одному на каждый рукав),
- пустой (аварийный) резервуар,
- емкость для организации «ливневки»,
- комплект мебели и кассовый аппарат для оснащения ими рабочего места.

Рассчитывая оптимальное количество топливораздаточных колонок, следует принимать во внимание то, что в России автомобили с дизельными двигателями распространены существенно меньше, поэтому на каждые 3 рукава для подачи бензина должен приходиться всего 1 с ДТ. Примерно то же соотношение справедливо и для машин, заправляющихся газом.

При желании можно приобрести б/у оборудование, но лучше отдать предпочтение новому. Основная причина в том, что современные ТРК и многие другие компоненты – это полноценные программно-аппаратные комплексы, позволяющие дистанционно отслеживать количество проданного и оставшегося продукта и составлять соответствующую документацию в полуавтоматическом режиме. Это существенно упростит задачу по учету топлива (подробнее о ручном и более современном автоматизированном методах учета можно узнать [здесь](#)).

Оборудование производят как зарубежные компании, так и отечественные. На первый взгляд может показаться, что второй вариант предпочтительнее, так как цены на него в 4-5 раз ниже, но при эксплуатации российские разработки будут требовать существенно более частого ремонта, который приведет к простоям и, соответственно, потерям прибыли.

Сэкономить удастся только на покупке емкости для монтажа ливневой системы. Она обязательно требуется для сбора смытых дождем и стаявшим снегом нефтепродуктов. Для этого можно приобрести б/у резервуар.

И последнее, о чем стоит позаботиться – это средства пожаротушения: емкости с песком, проверенные огнетушители и гидрант.

Подбор персонала

После бумажной работы и окончания строительства АЗС может начинать принимать первых клиентов, но без персонала обслужить их не получится. Минимально возможный коллектив должен состоять из:

- Кассиров. От них требуется знание компьютера и умение работать с кассой, так как прием оплаты и отпуск топлива будут производить именно они.
- Старшего менеджера или управляющего, который будет следить за процессом работы и возьмет на себя организационные вопросы. Сразу после открытия эту должность может занять сам владелец АЗС. Так удастся сэкономить на зарплате сотрудникам, выявить и устранить проблемы в организации.

Заправщиков нанимать с первых дней не обязательно.

Если «заправка» изначально предлагает дополнительные услуги, например, имеет на территории магазин с товарами первой необходимости или кафе, потребуются рабочие соответствующей квалификации.

Отдельно стоит подчеркнуть тот факт, что станции с дополнительными услугами привлекают гораздо больше клиентов, при этом в черте города большей популярностью пользуются АЗС с автомойкой, а за городом – с магазином.

Когда АЗС начнет работать

После того, как новая автозаправка начнет обслуживать клиентов и приносить хотя бы небольшую, но стабильную прибыль, следует уделить внимание, как минимум, двум важным моментам:

1. Технике безопасности. [Проверки на АЗС](#) случаются крайне часто, и штрафы за несоблюдение жестких требований безопасности весьма велики, особенно для бизнеса, который только набирает обороты. Сюда же можно отнести необходимость иметь в штате дворника, так как чистота территории также напрямую относится к безопасности.
2. Оснащение объекта системой видеонаблюдения и кнопкой вызова охраны. Они помогут не только защитить персонал в случае ограбления, но и пресечь кражу топлива недобросовестными работниками.

Даже несмотря на серьезные финансовые вложения, АЗС можно считать весьма перспективным бизнесом. Особенно в том случае, если они располагаются в регионах, где конкуренция пока не столь сильна, как в Москве.

Инструменты

[ПОДЕЛИТЬСЯ](#)

[ВЕРСИЯ ДЛЯ ПЕЧАТИ](#)

[ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ](#)

[ДОБАВИТЬ В ИЗБРАННОЕ](#)

[ПОДПИСКА](#)

Навигация по архиву новостей

Новостей на странице: [10](#)

Период: [за все время](#), [за один год](#)

с

до

Показать