

ПЕРЕКЛЮЧИТЬСЯ НА АВТОМАТ

В ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА В ПРИКАМЬЕ СТАЛИ ПОЯВЛЯТЬСЯ АВТОМАТИЧЕСКИЕ АВТОЗАПРАВОЧНЫЕ СТАНЦИИ (ААЗС). ОНИ ПОЗВОЛЯЮТ СНИЗИТЬ ИЗДЕРЖКИ НА СТРОИТЕЛЬСТВО И ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЗАПРАВОК И ПРЕДЛОЖИТЬ КЛИЕНТАМ ТОПЛИВО ЧУТЬ ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ НА ТРАДИЦИОННЫХ АЗС. РАЗВИТИЕ САМООБСЛУЖИВАНИЯ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, — ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ТРЕНД, ХОТЯ НОВОВВЕДЕНИЕ ПОКА СЛАБО ВОСТРЕБОВАНО ПЕРМЯКАМИ.

ВАЛЕНТИНА ЕФРЕМОВА

В отличие от 2011-го — начала 2012 года, когда расстановка сил среди пермских операторов АЗС существенно изменилась в результате серии слияний и поглощений, вторая половина 2012 года и начало 2013-го стали для нефтесбытовых компаний периодом укрепления своих позиций на рынке. Согласно данным Пермьстата, за 2012 год пермскими операторами было реализовано 210,6 тыс. тонн бензина — на 34% больше, чем годом раньше.

Несмотря на то что Пермский край среди нефтяников считается «лукойловским» регионом, под брендом «ЛУКОЙЛ» работают меньше половины компаний, торгующих топливом в розницу. Согласно данным ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт», на территории Прикамья компании принадлежат 126 заправок, а ее доля на рынке составляет 34,5% (см. Структура розничного топливного рынка в Пермском крае).

ОБЕЗЛИЧИЛИ Чтобы сохранить и укрепить позиции на рынке, нефтесбытовым сетям, помимо развития сопутствующих услуг, приходится совершенствовать техническое обслуживание. Операторы сходятся во мнении, что весьма перспективным направлением является строительство автоматических АЗС (ААЗС), работающих в режиме самообслуживания.

Первая такая АЗС в Пермском крае запущена в июле 2010 года сетью «Арсенал» на трассе Пермь — Ижевск в районе села Большая Соснова (в 2011-м сеть была выкуплена компанией «Феникс петролеум»). В 2011 году в Березниках была введена в эксплуатацию ААЗС сети «Нефтехимпром», пока что единственная у этого оператора. Оплата на станции осуществляется через терминал самообслуживания, который разработан для приема топливных карт, международных банковских карт и наличных денег.

Активнее всего ААЗС в Прикамье развивает «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт». Первая «тротуарная» АЗС компании появилась в 2011 году на улице Юрша в Перми. Сейчас у компании уже четыре такие заправки; планируется в ближайшее время построить еще одну. Две из них (на улице Юрша и на шоссе Космонавтов) оснащены системой моментальных мобильных платежей на базе технологии NFS (Near Field Communication). Это означает, что заплатить за топливо, помимо купюр и безналичного расчета, можно с мобильного телефона. Правда, пока такая услуга доступна лишь абонентам МТС, чьи sim-карты могут взаимодействовать с NFC-антенной, через которую осуществляются бесконтактные платежи.

ЭКОНОМНЫЙ ФОРМАТ Несмотря на высокую конкуренцию между местными операторами,



В БОРЬБЕ ЗА СОХРАНЕНИЕ И УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ НЕФТЕСБЫТОВЫМ СЕТЯМ, ПОМИМО РАЗВИТИЯ СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ, ПРИХОДИТСЯ ИДТИ НА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

пермский топливный рынок оказался привлекателен для компаний из соседних регионов. Они тоже стараются заманить автовладельцев новыми технологиями. В Прикамье активно развивается новая сеть АЗС под брендом Himpro GSM ижевской компании «Химпродукт». В августе этого года в Краснокамске — на Шоссейной улице при выезде на трассу компания открыла новую автоматическую АЗС.

Присутствие «Химпродукта» на территории края началось с приобретения в 2009 году АЗС «59 Регион» (шоссе Космонавтов, 3996). Вторая АЗС «Закамская» на месте бывшего поста ГАИ

была открыта в 2011 году. Интерес к Пермскому краю в компании объясняют «большими перспективами для развития бизнеса»: «более активной и развитой бизнес-средой», «отсутствием административных барьеров со стороны городских и краевых властей», а также географической близостью нефтебаз «Химпродукта», расположенных на границе Пермского края и Удмуртии.

«Открытие новой автоматической АЗС в Краснокамске — еще один шаг в развитии бизнеса. В условиях современной жизни автоматическая АЗС — это решение для тех, кто ценит свое время. ААЗС все более популярны. И если существует запрос потребителя на услугу, то мы готовы ее оказать», — отмечают в компании.

Привлекательность строительства заправочных станций, работающих без участия операторов и заправщиков, объясняется их преимуществами в сравнении с обычными заправками. Автоматические АЗС, как отмечают специалисты «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукта», позволяют решить проблемы, с которыми продавцы топлива сталкиваются в крупных городах. Главные среди них — это удорожание земли под строительство АЗС и нехватка участков, куда можно вписать обычную АЗС, а также сокращение времени на заправку с учетом непрерывного роста количества автомобилей. Площади для заправок-автоматов требуется на порядок меньше, чем для multifunctional заправки. По данным «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукта», для ААЗС достаточно 300–400 кв. м, тогда как традиционной АЗС необходимо 2000–3000 кв. м. На заправку машины на автоматической станции у разных компаний уходит от двух до четырех минут.

Кроме того, безоператорные АЗС позволяют сбытовым компаниям минимизировать издержки. Построить ААЗС, по оценкам компании «Химпродукт», вдвое дешевле, нежели обычную. Достигается это за счет исключения затрат на строительство здания АЗС и на проведение инженерных коммуникаций (водоснабжение, теплоснабжение). Экономия существенная: по разным оценкам, строительство обычной АЗС (без учета стоимости земельного участка и отчислений на развитие городской инфраструктуры) составляет от 15 млн до 40 млн руб. в зависимости от размеров, количества и уровня оборудования. Кроме того, поясняют в «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукте», автоматические заправки позволяют снизить текущие эксплуатационные расходы на оплату персонала, охраны (контроль за работой ААЗС осуществляется через диспетчерский центр) и т.д.

В конечном итоге, как подчеркивают владельцы ААЗС, выгоду от их использования получают автомобилисты. «Стоимость топлива на автома-

С днем работника газовой и нефтяной промышленности!

Земля не зря спрятала свои самые ценные богатства в толщах пород: чтобы отдать их людям через руки самых достойных! Желаем Вам неиссякаемых скважин, неисчерпаемых запасов и богатых недр нашей Земли. Добра, любви и уверенности в завтрашнем дне Вам и Вашим близким!

С уважением,
 ООО «Химпродукт», сеть АЗС «HIMPRO GSM»

СТРУКТУРА РОЗНИЧНОГО ТОПЛИВНОГО РЫНКА В ПЕРМСКОМ КРАЕ, ЧИСЛО АЗС		
«ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕПРОДУКТ»		126
«НЕФТЕХИМПРОМ»		30
«ФЕНИКС ПЕТРОЛЕУМ»		26
«ЛИКОМ»		21
V&V SEVEN STAR (V&V)		17
ПРОЧИЕ КОМПАНИИ		140

Источник: «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт».

КОНКУРЕНТЫ