



Беспалов  
и партнеры

# Бизнес-план

---

## По созданию АЗС





**Цель проекта:** создание АЗС вблизи города Тихвин на автодороге Вологда — Новая Ладога (федеральная трасса А114).

**Описание проекта:** федеральная трасса А114, на которой планируется АЗС, соединяет Санкт-Петербург с рядом областей, расположенных к востоку от него. Таким образом, речь идет об обслуживании автомобильного потока, идущего из Архангельской, Вологодской и Ярославской областей и ряда более отдаленных регионов.

**Бизнес-план будет полезен инвесторам, находящимся в поисках перспективного инвестиционного проекта.**

**Бизнес план можно использовать как руководство по созданию АЗС, а также предоставить кредиторам или частным инвесторам для получения кредита.**

**Источники информации:**

- данные Федеральной службы государственной статистики;
- данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области;
- материалы и пресс-релизы компаний-участников рынка, ассоциаций;
- экспертные оценки ведущих специалистов и отраслевых аналитиков, опубликованные в открытых источниках информации: отраслевых справочниках, каталогах, специальных выпусках (СМИ).

Уважаемые пользователи, обращаем Ваше внимание на то, что данный проект подготовлен компанией «Беспалов и Партнеры» и представляет собой аналитико-экспертную разработку согласно избранной тематике. Однако бизнес план не является основой для какого-либо инвестиционного предложения и, следовательно, компания «Беспалов и Партнеры» не несет ответственности за убытки и/или ущерб, возникшие в результате использования опубликованной в данном отчете информации и/или экспертных мнений.

**СОДЕРЖАНИЕ**

Резюме	3 стр.
Маркетинговый план	5 стр.
Общий анализ рынка	6 стр.
Насыщенность рынка	7 стр.
Анализ конкурентов	9 стр.
Потенциальная емкость рынка	10 стр.
Прогноз продаж	11 стр.
Продвижение АЗС	11 стр.
Производственный план	14 стр.
Место реализации проекта и производственная площадка	14 стр.
Этапы освоения территории и застройки	14 стр.
Необходимая кооперация	18 стр.
Перечень необходимого оборудования	19 стр.
Предполагаемый объем и тип производства	19 стр.
Потребность в кадрах	19 стр.
Утилизация отходов и охрана окружающей среды	20 стр.
Организационный план	21 стр.
Базовое предприятие	21 стр.
Этапы реализации проекта	21 стр.
Финансирование проекта	21 стр.
Финансовый план	23 стр.
Предпосылки и исходные данные	23 стр.
Выручка	25 стр.
Текущие расходы	26 стр.
Прогноз движения денежных средств организации	27 стр.
Потребность в инвестициях	31 стр.
Финансовые результаты проекта	32 стр.
Заключительные выводы	33 стр.

Приложение 1. Расчет ставки дисконтирования кумулятивным методом	34 стр.
Приложение 2. Расшифровка финансовых показателей проекта	37 стр.
Информация о компании «Беспалов и партнеры»	39 стр.

**Список рисунков:**

- Рисунок 1 Динамика цен на 95-ый бензин в России в 2009-2013 гг.
- Рисунок 2 Динамика цен на дизельное в России в 2009-2013 гг.
- Рисунок 3 Динамика индекса объема перевозок в России в 2005-2012 гг.
- Рисунок 4 Примерный внешний вид АЗС в варианте S80-Ст.2Т15 (на примере аналогичной АЗС построенной ПНСК для компании Лукойл)
- Рисунок 5 Примерная схема компоновки для АЗС аналогичного класса
- Рисунок 6 План примерного комплектования аналогичной АЗС
- Рисунок 7 План продаж за 3 года реализации проекта
- Рисунок 8 Выручка от реализации ежемесячно, тыс. руб.
- Рисунок 9 Денежные средства на конец периода за 3 года реализации проекта, тыс. руб.

**Список таблиц:**

- Таблица 1 Крупнейшие владельцы сетей АЗС в Санкт-Петербурге
- Таблица 2 Этапы работ и сооружения 1-ой очереди строительства
- Таблица 3 Штатное расписание
- Таблица 4 Инвестиционные капитальные затраты
- Таблица 5 План продаж, 1 год ежемесячно
- Таблица 6 План движения денежных средств, первый год реализации проекта, тыс. руб.
- Таблица 7 План движения денежных средств, второй год реализации проекта, тыс. руб.
- Таблица 8 План движения денежных средств, третий год реализации проекта, тыс. руб.
- Таблица 9 График потребности в инвестициях, 1-ый год, тыс. руб.
- Таблица 10 Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта

## Выдержки из бизнес-плана

Более **95%** потребляемых нефтепродуктов для Центрального и Северо-Западного региона РФ производят Вертикально Интегрированные Компании – **ОАО «Газпром нефть», ОАО «ТНК-ВР», ОАО «НК Роснефть», ОАО «Лукойл», ОАО «Сургутнефтегаз»**. Реализация в адрес независимых топливных операторов происходит либо через биржевые торги на площадках ЗАО «СПБМТСБ» г. Санкт-Петербург и ОАО «ММТБ» г. Москва, либо по прямым договорам со сбытовыми дочерними компаниями ВИНК в Санкт-Петербурге. «Головные» нефтяные компании отказывают в поставке по прямым договорам в адрес независимых топливных операторов, ссылаясь на существование сбытовых компаний в нашем регионе, либо отправляют на биржу.

Основным поставщиком топлива на рынок Северо-Западного региона является «Сургутнефтегаз». Всего в регионе реализуется **300 тыс. тонн** в месяц, **65%** из которых поставляет Киришский нефтеперерабатывающий завод.

[...]

Рынок Санкт-Петербурга признается достаточно насыщенным, с высокой конкуренцией. Реализацией нефтепродуктов в городе занимаются практически все представители вертикально-интегрированных компаний (ВИНК), таких как «Сургутнефтегаз», «Лукойл», «Газпром-нефть», «ТНК-ВР», «Роснефть», «Татнефть», «Башнефть», «Статойл».

Независимые сети представляют «Петербургская топливная компания», «Фазтон», «Несте», «Шелл», «Линос» и ряд небольших операторов. Их доля в Северо-Западном регионе составляет около **50%**.

[...]

Количество АЗС по Ленобласти еще недавно было почти **в 2 раза меньше**, чем в Санкт-Петербурге. В 2010 году по количеству АЗС в Санкт-Петербурге и Ленобласти тройку лидеров представляли компании «ЛУКОЙЛ», «ПТК» и «Киришиавтосервис».

В 2011 году работали **25 операторов АЗС**, которые владеют **468 заправками**. В Северо-Западном регионе крупнейшая сеть АЗС у компании «ПТК» (**150 станций**), второе место – «Лукойл-Северо-Западнефтпродукт» (**142 станции**), третье — «NesteOil» (**57 станций**).

[...]

Таблица - Крупнейшие владельцы сетей АЗС в Санкт-Петербурге

№	Собственник АЗС	Марка	Рыночная оценка сети АЗС в 2011 г. (млрд.руб.)	Количество АЗС в СПб	Поставщик топлива
1	ООО "Лукойл - Северо - Западнефтепродукт"	***	***	***	***
2	ЗАО "Петербургская топливная компания"	***	***	***	***
3	ХК "Фазтон"	Аэро, Фазтон, Норма	1,98	40	«Газпромнефть», «Сургутнефтегаз», «Лукойл»
4	ООО "Несте СПб"	***	***	***	***
5	ЗАО "Газпромнефть Северо-Запад"	***	***	***	***
6	ООО "ТНК - ВР Северная столица"	***	***	***	***
7	ООО "Шелл АЗС"	***	***	***	***
8	ООО "Киришиавто-сервис"	***	***	***	***
9	ООО "РН-Трейд"	***	***	***	***
10	ООО "Татнефть АЗС-Запад"	***	***	***	***
Итого АЗС				***	

[...]

Всего на трассе протяженностью **531 км** присутствуют порядка **30 АЗС**, из них две в районе Тихвина. Однако данные АЗС отнесены на расстояние **1-2 км** от самой трассы. Таким образом, расположение планируемой к строительству АЗС непосредственно на трассе или на примыкающей развилке на расстоянии визуального контакта даст определенные конкурентные преимущества. В целом, обеспечение хорошего качества обслуживания и

бензина, вкупе с удачным расположением, способны обеспечить конкурентные преимущества и успех проекта.

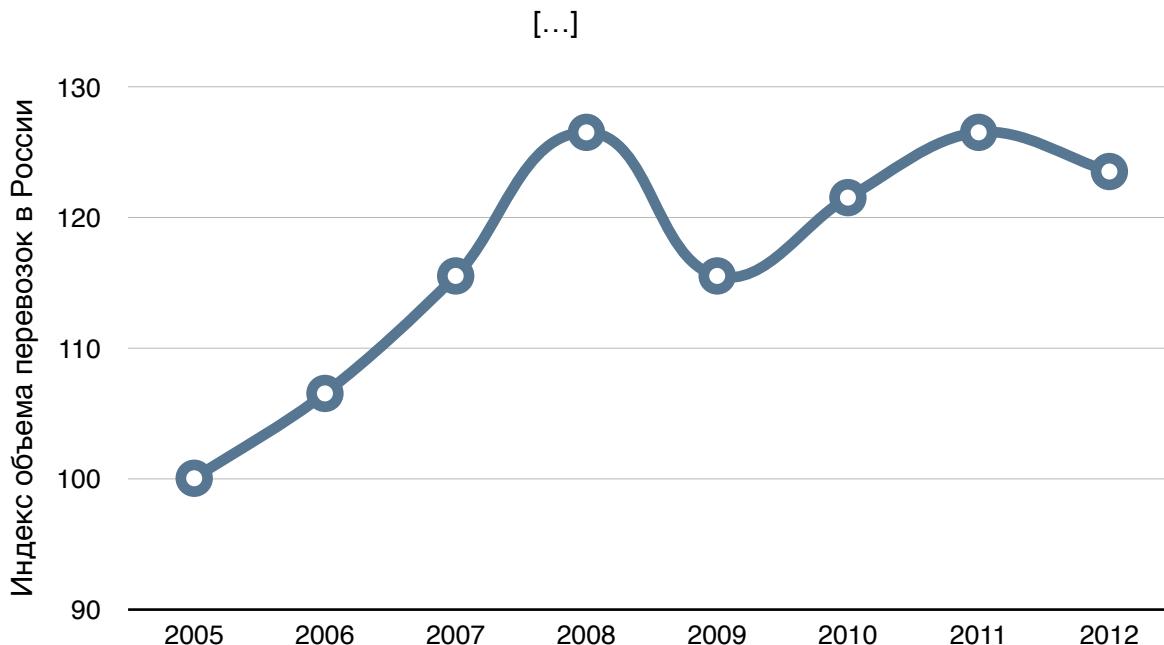


Рис. Динамика индекса объема перевозок в России в 2005-2012 гг.

[...]

СЗФО и Санкт-Петербург считается одним из центров логистического рынка России, наряду с Москвой. В 2012 году в Санкт-Петербурге можно отметить **19%** рост объемов грузоперевозок. В процентном соотношении регион потребляет 9,8% от всего объема бензина по России и **12%** дизтоплива.

Таким образом, прогнозы в целом благоприятны, и риски сравнительно невелики. Строительство АЗС на федеральной трассе будет востребовано со стороны потенциальных потребителей и должное качество обслуживания и топлива гарантирует эффективное функционирование объекта.

[...]

Уже сейчас многие управляющие сетью заправок в ближайшие 2–3 года прогнозируют значительный рост продаж сопутствующих товаров. По разным данным общая оценка возможностей роста составляет **30–50%** ежегодно. При этом чаще всего посетители АЗС приобретают продукты питания (**60%** продаж всех сопутствующих товаров). Обычно значительную часть покупок составляют так называемые импульсные покупки. Это сигареты, конфеты, жевательная резинка, то есть товары, которые находятся рядом с кассой и привлекают внимание посетителей, пока они ждут заправки.

У компании есть большой опыт торговли различными товарами, в том числе продуктами питания, что дает возможность существенно эффективнее использовать

торговлю сопутствующими товарами, как дополнительный источник дохода с целью повышения рентабельности АЗС. Тем более что побочная торговля более высокомаржинальна, чем торговля топливом, и может быть доведена до **20%** всего оборота.

[...]

На данной площади в две очереди строительства будут осуществлены необходимые подготовительные работы и возведены: автозаправочная станция, мини-маркет, кафе, автосервис, кемпинг, стоянка грузовых автомобилей. Возможно возведение дополнительных объектов.

Таблица - Этапы работ и сооружения 1-ой очереди строительства

Этапы работ и сооружения	Сроки (мес.)	Стоимость (тыс. руб.)
Выравнивание площадки 1-ой очередь	***	***
Подключение электроснабжения	1	2000
Подведение водоснабжения	***	***
Сооружение канализации	***	***
Возведение комплекса АЗС (S80-Ст.2Т15)	***	***
Асфальтирование 1-ой очереди	***	***
<b>Итого</b>	<b>***</b>	<b>***</b>

[...]

Таблица - Инвестиционные капитальные затраты:

Наименование	Сумма, тыс. руб.
Наземный конструктив и технологическое оборудование АЗС S80-Ст.2Т15	***
Топливо-раздаточный кран GP-MPD 2/1/2 (3 ед.)	***
Компьютерная Система управления АЗС	***
Асфальтирование подъездных путей и площадки	***
Обеспечение водоснабжения	***
Электрообеспечение	***
Система канализации	***
<b>Итого</b>	<b>***</b>

[...]



### Заключительные выводы

Общий анализ рынка показывает, что рынок стабильно развивается, растет объем торговли автомобильным топливом, грузооборот. Цены растут с темпами, опережающими инфляцию. Рынок насыщен только в Санкт-Петербурге, в области все еще есть возможность развития в условиях умеренной конкуренции.

Конкуренты размещены по трассе сравнительно равномерно, но в непосредственной близости к площадке, выбранной под строительство, конкурирующие АЗС расположены удаленно от трассы или объездной дороги. Таким образом, расположение следует считать удачным и выгодным. Если к этому преимуществу добавить хорошее качество топлива и должный уровень обслуживания, то успех предприятию гарантирован.

Застройку участка планируется проводить в две очереди. Первая очередь (4 месяца) – это строительство непосредственно АЗС на площади 0,5 га. В здании будет расположен не только расчетно-кассовый пункт, но и мини-маркет и несколько столиков кафе. Строительные работы будут осуществляться «под ключ» производственным объединением \*\*\*, одним из крупнейших заводов СНГ и Европы, производящих весь спектр оборудования для АЗС по проекту S80-Ст.2Т15. Общий объем инвестиций в строительство составит \*\*\* тысяч рублей.

[...]

Показатели эффективности проекта:

Сумма начальных инвестиций - \*\*\* тыс. руб.

Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) - \*\*\* тыс. руб.

Срок окупаемости - \*\*\* мес.

Дисконтируемый срок окупаемости - \*\*\* мес.

Рентабельность инвестиций - \*\*\* %

Рентабельность продаж - \*\*\* %

Годовая чистая прибыль - \*\*\* тыс. руб.

В качестве страхования от ценовых рисков может выступать развитие дополнительных видов деятельности, например, увеличение до 20% общей выручки оборота торговли более маржинальными сопутствующими товарами, что укрепит финансовое положение и соответствует тенденциям рынка.

## Информация о компании «Беспалов и партнеры»

Компания «Беспалов и партнеры» предлагает своим клиентам всестороннюю поддержку в следующих областях:

- ✓ **бизнес-консультирование:** управленческое консультирование, обучение и развитие персонала, оптимизация бизнес-процессов, разработка инвестиционных и маркетинговых программ;
- ✓ **бизнес-планирование;**
- ✓ **комплексное сопровождение бизнеса**
- ✓ **открытие регионального офиса «под ключ»;**
- ✓ **помощь в привлечении финансирования;**
- ✓ **юридическая защита бизнеса;**
- ✓ **услуги в области международного бизнес-сотрудничества.**

Специалисты компании «Беспалов и партнеры» обладают большим экспертным опытом. За **6 лет работы** реализовано **более 200 проектов** в сферах консалтинга, бизнес-планирования, маркетинга. Юридические услуги были оказаны **более 300 компаниям**. Для реализации проектов привлекается **более 30 экспертов** в различных сферах экономики.

### Наиболее значимые клиенты нашей компании:

**ЗАО «Эфес Россия»** (Москва), **ОАО «Охтинский завод строительных машин»** (Санкт-Петербург), **Ленинградская торгово-промышленная Палата** (Санкт-Петербург), **(ЗАО «ФАРМА ВАМ»** (Санкт-Петербург), **Федерация фигурного катания** (Санкт-Петербург), **ОАО «Морнефтегазстрой»** (Санкт-Петербург), **ООО «Нео Логистика»** (Санкт-Петербург), **Arminson Investments Limited** (Британские Виргинские о-ва), **Завод трансформаторных подстанций СЭТ** (Санкт-Петербург), **Xporteer LLC** (Франция).

### Ключевые организации-партнеры:

**Ленинградская торгово-промышленная палата**, **Технопарк «Ингрия»** (Санкт-Петербург), **Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов**, **Бюро Веритас** (Санкт-Петербург), **Группа компаний «Новофинанс»** (Санкт-Петербург), **СПб НИУ-ВШЭ**, **СПб ГУАП**, **Урбэкс-развитие** (Москва), **Организация экспертного консультирования «НЕОКОН»** (Москва), **Expoteer LLC** (Франция), **Confindustria, provincia Veneto** (Италия), **Kouvola Innovation Oy** (Финляндия), **Stowarzyszenie Integracja Europa-Wschód** (Польша).

*Благодарим за интерес к нашей работе!*