



Munich Personal RePEc Archive

Automation of petrol terminals as a factor in increasing the competitiveness of gas stations

Kharitonenko, Yuliya

Omsk State Technical University

2016

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/71183/>

MPRA Paper No. 71183, posted 09 May 2016 08:40 UTC

Автоматизация заправочных терминалов как фактор повышения конкурентоспособности АЗС

Харитоненко Ю.В.

Омский Государственный Технический Университет

Automation of petrol terminals as a factor in increasing the competitiveness of gas stations

Kharitonenko Y.V.

Omsk State Technical University

***Аннотация:** В данной статье рассмотрена проблема повышения конкурентоспособности АЗС путем автоматизации продаж нефтепродуктов на предприятиях России. Автор анализирует особенности, преимущества и недостатки автоматизации АЗС в России. Особое внимание уделено сравнительным характеристикам различных видов АЗС.*

***Abstract:** In this article the problem of improving the competitiveness of gas stations by automating the sales of petroleum products on the Russian enterprises. The author analyzes the features, advantages and disadvantages of automation of petrol stations in Russia. Particular attention is paid to the comparative performance of different types of gas stations.*

***Ключевые слова:** автоматизация, тактика маркетинга, конкурентоспособность, прибыль, экономия, эффективность, автоматическая автозаправочная станция, клиент.*

***Keywords:** automation, marketing tactic, competitiveness, profit, efficiency, savings, automatic filling station, the customer.*

В условиях быстро развивающихся технологий и темпов жизни, роста доходов граждан и их благосостояния все больше становится людей со своим личными автомобилями. Но при этом с ростом автолюбителей возникает проблема загруженности автомобильных заправочных станций. На данном этапе у владельцы компании начинают осуществлять расширение зоны покрытия своего бизнеса в городе. В результате чего возникают проблемы

связанные с увеличением расходов на содержание функционирования компании таких как:

- уплата электроэнергии, водоснабжения, теплоснабжения;
- уплата земельного налога;
- увеличение требований и индексация к заработной плате персонала и др.

Все указанные выше растущие статьи расходов, подталкивают владельцев компаний к экономии. При поиске лучшей экономии и для нахождения выхода из сложившихся условий владельцы компании могут прибегнуть к «хитроумным лазейкам», чтобы уменьшить расходы увеличив прибыль. Так недобросовестный предприниматель может увеличивать объём продаваемого нефтепродукта автолюбителям при помощи разбавления всевозможными присадками, что в скором приведет к выхождению из строя авто. Подобные способы недолговечны и через определенный период времени покупатели в лучшем случае перестанут заправляться на данной АЗС, в худшем возникнут проблемы с судом, что приведет и к антирекламе и потере покупателей, а в дальнейшем и к закрытию данного бизнеса. Данный пример иллюстрирует наглядно как не стоит увеличивать прибыль предприятия за счет продаж некачественной продукции потребителю, что нанесет больший вред чем пользу.

Лучший способ нахождения выхода из проблем – это «идти в ногу со временем». Каждый часто сталкивается с проблемой потери времени стоя в магазине в очереди, что наводит на мысли «а не пойти ли мне в другой магазин?» В условиях загруженности и нехватки времени современного покупателя у владельца торговой точки возникает проблема с потерей клиентов по этой причине, такая же ситуация поникает и у владельцев АЗС. Таким образом целесообразна разработка и последующее внедрение тактики маркетинга. «Тактика маркетинга – это совокупность мероприятий, направленных на обеспечение конкурентоспособности продаж в условиях текущего рыночного спроса». [1, с.15]

Привлечение дополнительных инвестиций при покупке нового технологического оборудования – позволит сократить затраты предприятия и, как следствие, обеспечит увеличение конкурентоспособности и доход предприятия. И так предлагается установка автоматических автомобиле заправочных станций (ААЗС) - это как высокотехнологичный, инновационный и современный продукт, появился он сравнительно не давно, но уже нашел свое применение в «мегаполисах» России. В регионах РФ же автоматические АЗС пока не нашли широкого применения. Хотя для крупной сети АЗС такой как «Газпром Нефть», которая осуществляет реконструкцию ряда АЗС в регионах было бы экономичней и прибыльней установить ААЗС. Причем опыт в «мегаполисах» уже существует, так на конец 2015 года начитывается около 33 ААЗС «Газпром нефть» на территории Москвы. [2] Если же говорить о «мелких» владельцах сетей АЗС, то для них автоматическая АЗС это способ увеличить зону покрытия своего бизнеса по средствам меньших вложений и занять одно из конкурирующих мест в Омской области.

Итак, кратко о предлагаемом инновационном продукте. Автоматическая автомобиле заправочная станция представляет собой единый блок заводского изготовления для приема, хранения, и отпуска нефтепродуктов, сбора поверхностных стоков и аварийного пролива из автоцистерн. На такой станции осуществляется отпуск от двух до четырех видов топлива. Использование новейших технологий в сфере нефтегазовых коммуникаций позволило создать экологически безопасный объект. В свою очередь минимально занимаемая площадь ААЗС позволяет размещать станции в стесненных условиях современных городов.

На реальных данных по эксплуатации ААЗС и реализации ГСМ на ААЗС произведен анализ затрат на один литр реализованного топлива на стационарной двухмодульной автоматической и сети двухмодульных ААЗС (см.табл.1) [3]:

Таблица 1. Анализ затрат на эксплуатацию стационарной АЗС и автоматической АЗС

| Показатели статей расходов | Стационар | ААЗС | 4 ААЗС |
|------------------------------------|-----------|---------|---------|
| Фонд заработной платы, руб. | 239 750 | 169 880 | 186 320 |
| Аренда земли, руб. | 140 000 | 22 120 | 88 840 |
| Коммунальные платежи, руб. | 15 000 | 4 000 | 16 000 |
| Электроэнергия, руб. | 80 000 | 5 000 | 20 000 |
| Охрана, руб. | 52 800 | 2 500 | 10 000 |
| Текущие расходы, руб. | 36 000 | 14 000 | 56 000 |
| Итого: | 563 550 | 192 000 | 377 160 |
| Реализация (литры) | 450 000 | 210 000 | 840 000 |
| Затраты на 1 литр, руб. | 1,25 | 0,91 | 0,45 |
| Строки строительства, мес. | 6-10 | 2-2,5 | 3,5-4 |
| Стоимость строительства, тыс. руб. | 80 000 | 18 000 | 72 000 |

Из анализа затрат можно сказать, что автоматическая АЗС по параметрам начиная от затрат на 1 литр реализованного ГСМ до объемов по реализации продукции значительно превосходит стационарную АЗС, так и по стоимости строительства она значительно экономичнее и выгодней.

Итак основные преимущества ААЗС, выглядят следующим образом:

- низкие расходы на строительство предлагаемой ААЗС, которая может занимать всего 120 кв.м. земли, включая подъездные пути;
- учет и контроль прихода и реализации топлива становится максимально удобный и подробный;
- сокращение затрат на выплату зарплаты персоналу;
- снижение времени одной заправки, что предотвращает образование очередей и способствует росту объема продаж;
- удобство в использовании, обеспечивающее популярности сети заправок у клиентов;

- снижение затрат дает возможность предлагать клиентам более конкурентоспособные цены, что помогает поднять продажи и увеличить прибыльность бизнеса.
- экономия от снижения затрат позволяет повысить зону покрытия данной сети АЗС;
- удобство внедрения рекламы централизованно на всех заправочных автоматизированных колонках.

Подводя итог, можно констатировать, что автоматизация в условиях развивающегося экономического кризиса является одним из ведущих методов повышения конкурентоспособности АЗС. Внедрение указанного метода не только позволит повысить прибыль владельцев и снизить затраты на содержание розничной сети, но и позволит предложить конкурентоспособные цены потребителям, это особенно актуально с учетом нынешней ситуации в стране.

Библиографический список

1. Калужский, М.Л. Практический маркетинг: Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2012. - 176 с.
2. Восемь автоматических АЗС «Газпромнефть» открылись в Москве. [Электронный ресурс] Газпромнефть. - Режим доступа: <http://www.gazprom-neft.ru/press-center/news/1096639/>
3. Экономический эффект. [Электронный ресурс] Minifzs.com - Режим доступа: http://miniazs.com/mini_azs/dostoinstvaazs/
4. М.Л. Калужский, А.Р. Сараев Экономика Западной Сибири: Омская область Учебное пособие - М.: ФГАУ ГНИИ ИТТ “Информатика”, 2012. - 697 с.