

АВТОЗАПРАВОЧНЫЕ САНКЦИИ «ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕПРОДУКТ» С ЕГО 70% НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ ТОПЛИВА КРАЕВОМУ УФАС УДАЕТСЯ ОГРАНИЧИВАТЬ С ТРУДОМ. ДАЖЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИГРОКИ ПОКУПАЮТ ТОПЛИВО БОЛЬШЕЙ ЧАСТЬЮ У МОНОПОЛИСТА. РАСКЛАД СИЛ ВРЯД ЛИ ИЗМЕНИТСЯ И В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ НА РЫНОК ВЫЙДУТ ИНОГОРОДНИЕ ПРОДАВЦЫ ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА.

НАДЕЖДА ЕМЕЛЬЯНОВА

ВАССАЛЬНО-ТОПЛИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Всего, по данным ФАС, на пермском рынке действуют около 25 компаний, продающих в розницу бензин и дизельное топливо. При этом оставшиеся после «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукта» 30–35% рынка делят между собой несколько компаний, крупнейшей среди которых является нефтяная компания «Арсенал» (владеет 17 АЗС и АГЗС в Пермском крае). По итогам 2009 года она заняла около 5% рынка по объему реализуемого бензина (АИ-92 и АИ-95) и почти 7% — по объему дизельного топлива.

В пятерку крупнейших, кроме «Арсенала», входят ООО «Евроинвест» (АЗС под брендом «Нефтехимпром»), компания ДАН (13 АЗС), «Феникс Петролеум» (десять АЗС) и «Петрол» (пять АЗС в Пермском крае).

При этом большинство частных АЗС закупают топливо оптом как раз у ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт». Например, «Феникс Петролеум» покупает бензин только у «Пермнефтепродукта», поясняет ее соучредитель Светлана Тихоновец: «Во-первых, так мы минимизируем транспортные расходы, поскольку производитель находится в Пермском крае. Во-вторых, как-то сложилось на рынке, что водители предпочитают заправляться на АЗС „ЛУКОЙЛа“. У нас нет претензий по качеству, нет и другого бензина».

Таким образом, имея крупнейшую сеть из более чем 300 собственных АЗС, «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» является также основным поставщиком нефтепродуктов для независимых АЗС. Такая ситуация, по мнению УФАС, позволяет компании, устанавливая цену продажи нефтепродуктов на мелкооптовом рынке, периодически ставить независимых продавцов в неравное положение по сравнению с самим собой как владельцем заправочных станций. «В отдельные месяцы 2009–2010 годов разница между мелкооптовой ценой для независимых продавцов и розничной ценой ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» составила 1–2%»,

НЕФТЯНИКИ НЕ В ПЕРВЫЙ РАЗ ЗАВЯЛЮТ О ЖЕЛАНИИ РАЗВИВАТЬ СЕТЬ АГЗС, СЕЙЧАС ИХ ПОДСТЕГИВАЕТ В ТОМ ЧИСЛЕ НЕОБХОДИМОСТЬ УТИЛИЗИРОВАТЬ ПОПУТНЫЙ ГАЗ

— говорится в материалах ФАС. То есть компания реализовывала оптом нефтепродукты всего на 1–2% дешевле, чем на собственных АЗС, тем самым ограничивая возможность независимых владельцев АЗС устанавливать наценку на свой бензин.

На этом основании в начале августа УФАС возбудило дело по признакам нарушения пункта 8 части 1 статьи 10 закона «О защите конкуренции» (установление, поддержание монополюно высокой или монополюно низкой цены товара, изъятие товара из обращения и др.).

В прошлом году «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» уже был оштрафован УФАС на 51 млн руб. за то, что компания дважды необоснованно поднимала цены на бензин. Летом этого года Семнадцатый арбитражный апелляционный суд подтвердил решение УФАС. Пока ход судебного



АНАТОЛИЙ ЗЕРНИН

разбирательства в «ЛУКОЙЛе» не комментируют, поясняя, что действуют в соответствии с законодательством.

Впрочем, альтернативное топливо на пермском рынке есть. Например, нефтяная компания «Арсенал» владеет Муллинской нефтебазой, которая, по словам собеседника ВГ, знакомого с ситуацией, покупает топливо не только у «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукта», но и у других производителей из соседних регионов. Оценить долю «иногороднего» топлива на пермском рынке собеседник ВГ затруднился, по его словам, это достаточно закрытый рынок. «При закупке топлива мы исходим только из цены. Здесь рынок в чистом виде. Бензин приобретает там, где дешевле. Среди наших поставщиков — структуры „Газпрома“ в Сургуте, ОАО „Газпромнефть — Омский НПЗ“, „Башнефть“ в Уфе. Если дешевле у „ЛУКОЙЛа“ берем у него». По оценкам собеседника, услугами Муллинской нефтебазы пользуются примерно 15 розничных продавцов нефтепродуктов из 25, работающих в регионе.

Все независимые продавцы предлагают топливные карты (когда авансом оплачивается определенный объем топлива), и во многом благодаря этому им удается удерживать ту долю рынка, которая есть у них. По словам собеседника ВГ в одной из компаний, топливные карты особенно активно сейчас используют юридические лица, поскольку так проще контролировать сотрудников.

ДАВЯТ НА ГАЗ Ситуация на рынке оптово-розничных продаж нефтепродуктов в регионе складывалась годами и не меняется, по сути, уже долгое время. Повлиять на расклад сил попробует «СИБУР». В его планах — развитие сети газомоторных АЗС по франчайзинговой схеме. Президент «СИБУРа» Дмитрий Конов утверждает, что резервы газа в компании огромны. «Мы заинтересованы в продвижении своего газа на рынок. Но мы не хотим быть крупным инвестором на рынке газовых заправок, тратить свои деньги на строительство АЗС. От этого — наш интерес к программе франчайзинга», — поясняет господин Конов. За счет франчайзинговой программы в ближайшие два года компания планирует увеличить продажи СУГ (сжиженные углеводородные газы) с 700

до 900 тыс. тонн. Пока «СИБУР» удается продавать в России лишь пятую часть общего объема производимого сжиженного газа. На самом деле это вторая попытка компании запустить франчайзинговую программу. Аналогичные попытки он делал в 2002 году, заключив несколько трехлетних контрактов, которые не были пролонгированы.

В ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» ВГ заявили, что им известно о планах «СИБУРа», но прокомментировать их отказались. У ООО есть своя программа розничной реализации сжиженного углеводородного газа через собственную сеть АЗС, запущенная три года назад. Как сообщили ВГ в компании, с начала реализации программы в Пермском крае введены в эксплуатацию шесть участков продажи сжиженных газов на АЗС. В 2009 году открыты две многотопливные АЗС в Перми, в феврале 2010 года — еще четыре (две — в Перми, две — на федеральных трассах). В 2011 году будет реконструирована еще одна АЗС в Кунгуре. По планам компании, объем реализации углеводородных газов к 2009 году должен достигнуть 4,4 тыс. тонн в год. Но в настоящее время среднемесячная реализация СУГ составляет порядка 300 тонн (то есть 3,6 тыс. тонн в год). В будущем планируется развивать сеть многотопливных АЗС только в Пермском крае, это обусловлено лучшей логистикой (близкое расположение завода-изготовителя) и соответственно наличием постоянного ресурса.

Газ по-прежнему не слишком популярен: им пользуются не более 3% российских автомобилистов. По данным Минэнерго, сейчас в России 3 тыс. АГЗС, на них заправляется 1 млн автомобилей — 2,7% от общего числа в России. Из 10,3 млн тонн производимого в России сжиженного газа 2,3 млн тонн экспортируется.

«Потребление традиционного автомобильного топлива превышает потребление СУГ автотранспортом в России более чем в 50 раз. Газомоторные АЗС занимают свою нишу на рынке, особо не конкурируя с традиционными АЗС», — поясняет аналитик ИК «Финам» Александр Еремин. По мнению старшего аналитика ИФК «Метрополь» Алексея Кокина, изменить потребление можно только в том случае, если государство отменит пошлины на ввоз автомобилей, оборудованных для использования газомоторного топлива, или же сможет спонсировать приобретение таких автомобилей. Но эти идеи в кризис аналитики кажутся малореализуемыми. «Продавцам СУГ также можно посоветовать отказаться от ориентации на легковой транспорт и обратить пристальное внимание на легкогрузовой: „Газели“, грузовики до 2–3 тонн. Стоит поговорить с производителями (ГАЗ, ЗИЛ, Ульяновский завод), тогда, может быть, удастся обойтись без господдержки», — полагает Алексей Кокин.

Аналитик поясняет, что «СИБУР» заинтересован в развитии розничных продаж СУГ, поскольку нефтяные компании постепенно подключаются к проекту по утилизации попутного нефтяного газа (к 2011 году они должны утилизировать, а не просто сжигать 95% газа. — ВГ). «СУГ — это один из продуктов переработки нефти или попутно-нефтяного газа. Метан будет иметь приоритетный допуск в систему „Газпрома“, а для остальных составляющих „СИБУР“ будут нужны рынки сбыта. Хотя, безусловно, большая часть продуктов переработки попутно-нефтяного газа будет направляться в нефтехимию». ■

АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ТОПЛИВО НА ПЕРМСКОМ РЫНКЕ ЕСТЬ. НО ОЦЕНИТЬ ЕГО ДОЛЮ ТРУДНО: ЭТО ДОСТАТОЧНО ЗАКРЫТЫЙ РЫНОК

УВАЖАЕМЫЕ РАБОТНИКИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ! ПРИМИТЕ ИСКРЕННИЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ С ВАШИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРАЗДНИКОМ!

Не секрет, что нефтегазовый комплекс — это флагман экономики Пермского края. А это серьезная ответственность, требующая колоссальной работы, щепетильного отношения к ней и высокого профессионализма. Все это есть у вас — пермских нефтяников и газовиков. Ваш ежедневный труд гарантирует стабильность региона, обеспечивает деятельность других отраслей и просто комфорт людей.

Компания ООО «Парма-Телеком» — партнер многих ведущих предприятий нефтегазовой отрасли. И мы надеемся, что наше взаимовыгодное сотрудничество продолжится и в дальнейшем, и наиболее современные IT-решения помогут вам в вашей работе, помогут и дальше работать максимально эффективно и достигать новых высот.

Желаем вам энергии и предприимчивости для генерации новых масштабных идей и внедрения современных технологий. Успеха и процветания для выполнения всех задуманных проектов.

Чтобы жизнь и работа были в радость и во благо. Здоровья вам и вашим близким.

ЛЕОНИД ТИХОМИРОВ,
генеральный директор ООО «Парма-Телеком»