«В РОССИИ СПРОС НА СЕРВИС И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ БОЛЬШЕ»

НЕФТЯНЫЕ КОМПАНИИ ЗАЧАСТУЮ НАЗЫВАЮТ ЛОКОМОТИВАМИ ИНФЛЯЦИИ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «НЕСТЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ГИНТАРАС МАЦИЯУСКАС РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ГЕРМАНУ КОСТРИНСКОМУ, ПОЧЕМУ ДОЧЕРНЯЯ СТРУКТУРА NESTE НЕ МОЖЕТ ДИКТОВАТЬ ЦЕНЫ НА РЫНКЕ, КАК В ЭПОХУ КРИЗИСА БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РОЗНИЧНАЯ СЕТЬ И ЧЕМ РОССИЯ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПРИБАЛТИКИ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Расскажите, что сегодня представляет бизнес компании?

ГИНТАРАС МАЦИЯУСКАС: Сегодня мы работаем только в Северо-Западном регионе. В России у нас 70 автозаправочных станций — в Петербурге, Ленинградской, Псковской и Новгородской областях. Когда головная компания принимала решение открывать бизнес в России, возник вопрос, как выстроить снабжение сети нефтепродуктами. Были времена, когда в России не хватало нефтепродуктов, мы вынуждены были поставлять их из Финляндии. Были времена, когда качество топлива в Финляндии и России сильно различалось. Со временем мы увидели возможность покупать топливо на внутреннем рынке. Важным является возможность контролировать качество продукции. Компании с собственным терминалом имеют эту возможность. Наш терминал находится в Ломоносове, топливо приходит на него с разных НПЗ…

BG: Какие это заводы?

Г. М.: Мы работаем примерно с десятью различными НПЗ. Большую часть топлива в настоящее время мы получаем с Ярославского НПЗ, затем — из Киришей, из Белоруссии.

BG: Как доставляется топливо?

Г. М.: По железной дороге. Прежде чем попасть на терминал, нефтепродукты проходят проверку, которую ведет независимая сюрвейерская компания. Если топливо соответствует по качеству, оно сливается в резервуары для хранения.

BG: Чувствуете разницу между продуктом различных НПЗ?

Г. М.: Одни НПЗ делают топливо по ГОСТу, который сопоставим с европейским стандартом. Другие работают по внутренним стандартам, техническим условиям. В этом случае возникают отличия. И зачастую мы не можем купить продукт этих НПЗ из-за низкого качества.

BG: Как происходит обработка топлива на терминале?

Г. М.: Мы добавляем в топливо присадки, которые поддерживают чистоту двигателей. Присадка добавляется в топливо, только когда оно отгружается в бензовозы перед отправкой на АЗС, впрыск присадки производится автоматически прямо в поток топлива.

BG: Почему не на стадии хранения?

Г. М.: После добавления присадок мы получаем наше собственное топливо NesteFutura, которое реализуем на АЗС. Но топливо, хранящееся на терминале, можем впоследствии продать и другим топливным компаниям. Это дает нам гибкость при отгрузке нефтепродуктов.

BG: В этом году головная компания в Финляндии дала разрешение на расширение автозаправочной сети в России. Когда рост сети остановился? Почему?

Г. М.: В 2014 году, когда произошел серьезный отток капитала из России. Свою роль сыграли и политические моменты. С позиции инвестора это нестабильность. Любой инвестор, столкнувшись с нестабильностью, начинает выбирать, что делать дальше. Финский инвестор говорит: «Подождем — посмотрим...»

BG: Чем обосновывалось возобновление роста?

Г. М.: Наверное, инвесторы успокоились. На самом деле, российский рынок все-таки велик. Перспективы… Даже если экономика страны не в лучшем состоянии, придет время, когда рынок начнет расти. К этому времени надо подготовиться.

BG: Есть у компании прогнозы — когда начнет расти рынок?

Г. М.: Тут так же, как с ценой на нефть. Кто бы ни предсказывал, какой она будет через год, прогноз будет неверным. Это зависит от очень многих факторов.

BG: У компании есть представление, сколько АЗС нужно строить в следующем году?

Г. М.: Реально рассчитывать на строительство двух-пяти АЗС. Предстоят бюрократические процедуры: получение земли, оформление, проектирование, получение разрешения на строительство.

BG: Будете строить в уже освоенных регионах?

Г. М.: В Петербурге и городах-сателлитах. Это логика инвестора. Экономический спад в больших городах ощущается меньше.

BG: Сколько планируете инвестировать в развитие в следующем году?

Г. М.: Пока мы говорим только о 2016 годе и планируем вложить не более €15 млн.

BG: Во сколько обходится строительство одной станции?

Г. М.: Зависит от земельного участка. Очень условно — около €2 млн.

BG: То есть пока не стоит ждать выхода в другие регионы?

Г. М.: В следующем году нет. Мы посмотрим, как будет восстанавливаться рынок. По всей видимости, экономика в регионах восстановится позже.

BG: Расскажите об издержках. Последние два года были не самыми простыми для экономики. Были ли ситуации, когда поставщики поднимали цены и вы не могли их сдержать?

Г. М.: Говоря объективно, все поставщики хотят поднять цены, когда инфляция держится на таком высоком уровне. Конечно, цены не поднимаются на 15%, на уровень инфляции. Но давление идет со всех сторон, и это естественно. Результат всегда зависит от переговоров.

BG: Приходилось за последние два года идти на уступки? Перед кем?

Г. М.: Приходилось пересматривать условия работы с компаниями, осуществляющими техобслуживание АЗС, так как многие запчасти закупаются за валюту. Если же говорить о цене топлива, достаточно посмотреть на биржевые индексы, как они меняются, какие скачки происходят. В мае-июне спрос на бензин начинает расти, и цены идут вверх. Их поднимают и заводы в том числе.

BG: Заводы поднимают цены именно из-за роста спроса?

Г. М.: Политику заводов я не могу комментировать, но факт в том, что мы покупаем топливо по их цене, что отражается на розничной.

BG: Бывает ли, что цены поднимаются летом и не снижаются до прежнего уровня?

Г. М.: Так часто бывает. В этом году — весной, при переходе от зимнего дизельного топлива на летнее. В предыдущие годы цена на летний дизель всегда была ниже. В этом году при переходе цена не изменилась. Хотя мы знаем, что производство зимнего продукта обходится дороже.

BG: В течение последнего года население снижало расходы. Чувствуете ли вы на примере своей розничной сети, что люди стали покупать меньше топлива?

Г. М.: В первой половине 2015 году небольшой спад спроса ощущался. Хотя у нас есть шутка, что наши продажи зависят от погоды. При сравнении с предыдущими неделями мы не всегда видим однозначное падение. Первые девять месяцев мы чувствовали спад на уровне 4–5%, потом спрос выровнялся. По итогам года спад остановится на уровне 2–3%.

BG: Расскажите об эффекте от налогового маневра.

Г. М.: Мы не чувствуем прямого эффекта, это больше касается вертикально интегрированных компаний (ВИНК). Для нас эффект транслируется через закупочные цены на большом оптовом рынке.

BG: Насколько изменилась цена на этом большом рынке?

Г. М.: Очень сложно сказать, как именно повлиял на них налоговый маневр. Это относится к политике ВИНК. Нам остается лишь закупать продукт по той цене, которую диктует производитель.

BG: Какое место среди рынков, на которых работает Neste, занимает по объемам российский рынок?

Г. М.: Самый большой розничный рынок в Финляндии. Там около 800 АЗС. Если объединить Прибалтику, объемы продаж будут сопоставимы с Россией. Но в Прибалтике стоят только автоматические станции. И продажи в расчете на одну АЗС меньше, чем в России.

BG: Почему и в России вы не строите только автоматические станции?

Г. М.: В 1999 году руководство Neste приняло решение по Прибалтике. Там эта концепция очень успешно работает. А в России спрос на сервис и дополнительные услуги больше, и потребители готовы за эти услуги платить. В странах Балтии тоже когда-то были сервисные станции, но там они не пользовались большим спросом.

BG: Продажи автомобилей стабильно падают. Есть ли вероятность, что постепенно розничные продажи топлива будет снижаться?

Г. М.: Не думаю, что спрос будет падать. Даже если совсем перестанут покупать новые машины, на улицах не станет пусто. Да, сегодня в России много говорится по поводу газомоторного топлива. Я могу только соболезновать петербуржцам, если оно станет популярным. В Литве мы прошли этот этап. Когда город стоит в пробках, запах газа становится невыносимым — топливо сгорает не полностью, какая бы совершенная технология ни применялась. Есть и плюсы, но от дурного запаха никуда не деться. ■