

энерго. нефть. газ.

Заправочная привлекательность

Как АЗС заманивают клиентов

ТОПЛИВО

Сети автозаправочных станций развиваются быстрее, чем прирастает автопарк россиян. Это приводит к усилению конкуренции между топливными операторами, которые стараются удержать имеющихся клиентов и переманить их у других компаний. Для этого рынок развивает сопутствующие услуги, движется в сторону повышения качества и скорости обслуживания.

Сети автозаправочных станций (АЗС) в Петербурге и Ленинградской области продолжают развиваться, несмотря на то, что, по экспертным оценкам, рынок перенасыщен АЗС еще с 2002 года: количество транспорта растет, однако люди меньше ездят из-за пробок. А ввод нового регламента практически привел к тому, что качество нефтепродуктов основных игроков рынка стало одинаковым. Учитывая такое развитие событий, операторы топливной отрасли пытаются завоевать лояльность потребителя несколькими способами.

Место красит АЗС

Исходя из того, что качество топлива на АЗС разных операторов примерно одинаковое, одним из приоритетных поводов для выбора заправки является ее расположение. Строить новые заправочные комплексы достаточно сложно, поскольку найти в черте города еще не занятый участок проблематично. По оценке Сергея Снопка, председателя совета директоров ХК «Фазтон», «в городе нет ни потребности в новых АЗС, ни возможностей для их строительства», а новые участки можно найти только на «совсем безлюдных окраинах». Помимо этого, освоение новых участков непростое и с точки зрения согласования проекта и строительства заправочных комплексов — от момента приобретения земли до ввода АЗС в эксплуатацию проходит не меньше года. Поэтому развитие новых точек для топливных операторов зачастую сопряжено с покупкой существующих заправок. Это, как определяет господин Снопко, «единственный возможный вариант получения прибыли при расширении сети». Гораздо проще с земельным ресурсом дело обстоит в Ленинградской области — там куда больше свободных участков, на которых можно построить новые заправки, к тому же потребность в топливных комплексах в соседнем с Петербургом субъекте значительно выше. При этом Ленинградская область в большей степени нуждается в развитии трассовых комплексов, включающих точки питания, расширенные стойки, охрану машин, душевые, аптеки, прачечные.

Различные топливные компании строят разные планы на развитие в Петербурге и области. «Петербургская топливная компания», к примеру, в 2011–2012 годах собирается построить и реконструировать более 10 заправочных



В условиях жесткой конкуренции между заправочными станциями автомобилисты становятся особо внимательными к уровню сопутствующих услуг АЗС

станций в городе и области. Все они будут выполнены в фирменном формате Dream Station. Этот корпоративный стандарт предполагает строгое соблюдение правил обслуживания клиентов, единое расположение объектов инфраструктуры (АЗС + евромаркет + еврокафе + шиномонтаж / мойка) и высокое качество предлагаемых товаров и оказываемых услуг», — рассказывает Леонид Чурилов, первый заместитель генерального директора ЗАО «Петербургская топливная компания». При этом участки, на которых развернется строительство, компания приобрела в 2009–2010 годах и ранее. Впоследствии ППК собирается строить новые АЗС и в других регионах Северо-Запада.

ЗАО «Газпромнефть — Северо-Запад» в текущем году построит в Петербурге 15 новых АЗС, а всего в СЗФО — 21 заправку. По плану, озвученным Валерием Ледовских, генеральным директором компании, через три года сеть расширится до 90 АЗС в регионе, а к 2020 — до 140. Стоимость каждого комплекса господин Ледовских оценивает от 40 до 100 млн рублей. При этом в «Газпромнефти» не исключают варианта расширения за счет скупки действующих сетей.

А ТНК-ВР до 2014 года собирается создать 47 заправочных комплексов в Петербурге и 25–35 в Ленинградской области. Часть участков для строительства была приобретена еще в 2005 году. Для запланированного развития, как сообщил Александр Куркин, руководитель бизнес-единицы «Центр» ТНК-ВР, в регион будет направлено 3 млрд рублей. При этом, как говорят в ТНК-ВР, в области планируется развивать в большей мере трассовые комплексы. Часть новых заправок компании будет работать под брендом ВР (премиум-сегмент), часть — под вывеской ТНК (формат быстрого обслуживания).

Сопутствующая привлекательность

Привлекать клиентов только количеством заправок и их удобным расположением в условиях жесткой конкуренции невозможно. Поэтому компании развиваются и в иных направлениях. «Сейчас отношение потребителя к

услуге заправки автомобиля существенно поменялось. Постепенно во главу угла встает не просто возможность заправить автомобиль качественным топливом, но и внешний вид АЗС и сотрудников, вежливость и предупредительность персонала, чистота и удобство расположения станции, режим работы и отсутствие очередей», — перечисляет Леонид Чурилов.

Для того чтобы быть конкурентоспособными, ряд топливных сетей использует программы лояльности (к примеру, у «Газпромнефть — Северо-Запад» это программа для владельцев карт футбольного клуба «Зенит»), работает с корпоративными клиентами, обслуживая их по топливным талонам, предоставляет скидочные карты для постоянных пользователей. Для частных клиентов малоизвестным является набор сопутствующих услуг, предлагаемых АЗС. И сети с радостью предлагают клиенту магазинчики с набором продуктов и предметов, необходимых в дороге, кафе и бистро, мойки, шиномонтажи, пункты «Воздух / Вода», аппараты по приему платежей.

Помимо непосредственных услуг, которые потребитель может получить на заправочной станции, топливные сети стараются привлечь клиентов, в том числе и своим фирменным стилем. Для этого компании решаются на ребрендинг. К примеру, осенью 2009 года компания «Газпромнефть — Северо-Запад» представила концепцию ребрендинга АЗС компаний, ранее носивших имя не существующей уже НК «Сибнефть». Новая цветовая гамма оформления заправок соответствует клубным цветам ФК «Зенит». Подобный шаг объясняют расчетом на лояльность болельщиков петербургской городской команды. А в марте этого года финская компания Neste Oil заявила о планах ребрендинговать свою сеть заправок в России (Петербург, Ленинградская и Новгородская области, Карелия) в ближайше два-три года. По мнению генерального директора «Несте Санкт-Петербург» Индрекка Каю, дизайн АЗС Neste, которому уже более 20 лет, необходимо модифицировать, чтобы компания стала более конкурентоспособной на рынке.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

Независимый газ

«Северный поток» будет запущен вовремя

ЭКСПОРТ

В октябре по первой нитке газопровода Nord Stream («Северный поток») будет поставлен первый российский газ в Европу. В мае стартует строительство второй параллельной нитки газопровода. Все строительные работы идут строго по графику, рапортуя в «Норд Стриме». Впрочем, иное развитие событий и невозможно — помимо высокой рентабельности для «Газпрома», проект имеет стратегическое значение для России, стремящейся к большей гибкости в отношениях с транзитными странами СНГ. А ситуация в Японии еще больше актуализирует проект, учитывая рост стратегической роли газа в топливно-энергетическом балансе Евросоюза.

О том, что первый российский газ, минуя транзитные страны, будет поставлен этой осенью в Европу, в апреле заявил глава правительства Владимир Путин, подтвердив тем самым первоначальные планы на запуск первой ветки в третьем квартале этого года. «Северный поток» (берет морское начало у бухты «Портовая» в районе Выборга. — «Ъ») начнет поставку газа в Европу уже в октябре этого года. В июле закончится строительство и будет запущен технологический газ. Для нас важно иметь прямой выход на рынки для сбыта традиционных товаров», — сказал премьер-министр. Он подчеркнул, что при этом Россия не будет ущемлять интересы транзитных государств.

• Газопровод протяженностью около 1,2 тыс. км пройдет через акваторию Балтийского моря до побережья Германии (район Грайфсвальда). Производительность каждой нитки газопровода 27,5 млрд куб. м газа в год, пропускная способность «Северного потока» составит 55 млрд куб. м. Акционерами Nord Stream AG являются ОАО «Газпром» (51%), Wintershall Holding («дочка» немецкой BASF SE) и E.ON Ruhrgas (по 15,5%), N.V. Nederlandse Gasunie и GDF Suez S.A. (по 9%). Общий объем инвестиций в строительство оценивается в 7,4 млрд евро (с учетом процентов по кредитам — 8,8 млрд евро). Акционеры Nord Stream обеспечивают 30% финансирования пропорционально долям в проекте, остальные 70% средств привлечено на банковском рынке проектного финансирования. В финансировании первой фазы проекта в размере 3,9 млрд евро участвуют 26 банков. В финансировании второй фазы проекта стоимостью 2,5 млрд евро участвуют 24 банка.

Строго по графику

В компании «Норд Стрим» сообщают, что все работы по строительству газопровода идут по графику. «Норд Стрим» развивается очень динамично, строго по графику и в рамках бюджета, — радуется руководитель отдела по связям с общественностью Nord Stream AG Ирина Васильева.



Экономическая и политическая значимость проекта Nord Stream открывают для него все дороги

— До ввода в эксплуатацию первой линии осталось около полугода, вторая линия будет построена еще через год. За прошедший год пройден огромный путь — и в буквальном смысле тоже. Проложено уже около 1155 км первой линии, или 94 процента от общей протяженности 1224 км. Каждый день на Балтике в работе участвуют более 30 специальных судов», — говорит госпожа Васильева. По ее словам, последняя 12-метровая труба первой нитки ляжет на дно Балтики в мае. Морская часть газопровода состоит из трех секций, каждая из которых отдельно тестируется на прочность под давлением. Летом секции будут соединены в двух точках в единую линию при помощи гипербарической сварки на дне на глубинах 80 и 110 метров. После этого вся линия будет очищена, осушена, еще раз протестирована и подготовлена к вводу в эксплуатацию.

Впрочем, по-другому вряд ли могло быть. Ведь кроме того, что проект обещает его основному акционеру — газовой монополии России — быстро окупиться, он еще и стратегически важен с политической точки зрения для страны. «Все работы по строительству газопровода выполняются по графику», — отмечает Роман Беседовский, управляющий фондом «Финам Нефтегаз». — Риски отставания от графика существовали в период кризиса. Однако «Газпром» поставил реализацию «Северного потока» в число наиболее

приоритетных проектов, продолжив финансирование строительства газопровода в полном объеме», — говорит Роман Беседовский.

При реализации столь масштабных проектов никогда не стоит рассчитывать на точное соблюдение графика от начала до завершения работ, говорит аналитик ИК БФА Сергей Казанцев. «Сроки ввода Nord Stream изменились в основном не из-за экономического кризиса, а из-за политических интриг стран региона, предельно являющихся экологические требования к строительству газопровода», — комментирует аналитик. — Так, перед прокладкой подводной части магистрали были проведены серьезные анализы всех факторов, влияющих на экологическую безопасность проекта; в том числе были учтены факты наличия затопленных боеприпасов со времен Второй мировой войны».

Безопасная труба

Ирина Васильева отмечает, что «предварительные данные экологического мониторинга строительства говорят о том, что уровень реального воздействия на окружающую среду стал даже ниже прогнозируемого и согласованного уровня, то есть строительства ведется в безопасном для Балтики режиме». В 2010 году Nord Stream AG инвестировала 13 млн евро в комплексную программу экологического и социального мониторинга.

По мнению Сергея Казанцева, после получения одобрения от всех стран процесс строительства вряд ли

мог встретить существенные препятствия: «В освоении нового пути отечественного газа в Европу, который позволит миновать ненадежных партнеров из числа бывших союзных республик, кровно заинтересована не только российская сторона, но и европейские покупатели», — рассуждает эксперт.

В Европе растет спрос на природный газ, притом, что снижаются объемы собственной добычи. По прогнозам, ежегодная потребность Евросоюза в импорте природного газа, в 2008 году составлявшая порядка 320 млрд куб. м, к 2030 году возрастет примерно до 500 млрд куб. м. То есть к 2030 году Евросоюзу потребуется импортировать дополнительно 160–200 млрд куб. м газа в год. «Северный поток» обеспечит около трети этой потребности. Газопровод предоставит Западной Европе прямой доступ к крупнейшим российским газовым месторождениям. К 2030 году доля «Северного потока» в общем объеме импорта природного газа в Европу составит около 11%.

Газовая прибыль

Роман Беседовский обращает внимание на то, что без «Северного потока» разработка многих крупных месторождений газа, главным образом Штокмановского, оказалась бы для «Газпрома» нерентабельной. В то же время в «Северном потоке» ему выделена роль основной ресурсной базы с 2013 года (до этого момента газ будет поставляться с другого крупного место-

рождения — Южно-Русского, запущенного в 2007 году).

Значимости проекту «Северного потока» добавляет и пересмотр роли атомной энергетики после аварии в Японии, которая привела к росту стратегической роли газа в топливно-энергетическом балансе Евросоюза. «Так, прекратив работу атомных станций, ФРГ уже превратилась из экспортера в импортера электроэнергии, и восполнять образовавшийся дефицит придется в первую очередь за счет газовой генерации. На этом фоне расширение возможностей бесперебойной поставки экологически чистого топлива в центр Европы должно положительно сказаться и на политическом весе нашей страны», — рассуждает Сергей Казанцев. Эксперты также указывают на то, что строительство газопровода позволит «Газпрому» не только значительно сэкономить на транзитных платежах, но и сократить зависимость от стран-транзитеров, в том числе в случае ухудшения межгосударственных отношений России с ними. «Запуск газопровода позволит «Газпрому» увеличить экспорт российского газа на 20 процентов, что даже при стоимости проекта в размере 7,4 млрд евро обеспечит проекту окупаемость через 4–5 лет. В целом приведенная главой «Газпрома» оценка нормы доходности проекта выглядит вполне логичной и существенно более высокой по сравнению с транзитом через европейских соседей», — оценивает Роман Беседовский.

ИРИНА БИЧИНА



Петербургский Газовый Форум

31 мая - 3 июня 2011

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. ЛЕНЭКСПО ПРОГРАММА ФОРУМА НА САЙТЕ: www.gas-forum.ru

ОРГАНИЗАТОР:



Тел. офиса: +7 (812) 449 03 47
E-mail: gf@expoforum.ru

СООРГАНИЗАТОРЫ:



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР:

Коммерсантъ