

ЗАПРАВИТЬСЯ НА ОКРАИНАХ

В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ РЕЗКОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ЧИСЛА АВТОЗАПРАВОЧНЫХ СТАНЦИЙ (АЗС) НА РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА ЖДАТЬ НЕ СТОИТ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. РЫНОК НАСЫЩЕН НАСТОЛЬКО, ЧТО СУЩЕСТВЕННОЕ РАСШИРЕНИЕ СЕТИ ЗАПРАВОК УЖЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ ИГРОКОВ ПРОСТО «СЪЕСТ» ИХ НЫНЕШНЮЮ ПРИБЫЛЬ. НО НОВЫЕ АЗС ВСЕ РАВНО БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ — В ОСНОВНОМ В НОВЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ МИКРОРАЙОНАХ ГОРОДА, ГДЕ ИДЕТ АКТИВНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ И ИНФРАСТРУКТУРЫ.

ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

В Петербурге дефицита заправок нет. АЗС всегда присутствует на расстоянии комфортного подъезда к ней, отмечает заместитель генерального директора ООО «ПТК» Леонид Чурилов. По словам эксперта, резкого увеличения числа заправок станций на рынке Петербурга не наблюдается, потому что под них нет свободных земельных пятен в городе.

СВЕРИТЬСЯ С КАРТОЙ Наилучшие места для размещения АЗС — это зоны жилой застройки или трассы с высокой интенсивностью движения, а дальше выбор локации зависит от количественных показателей и конкурентной среды, отмечает коммерческий директор «Сити 78 Инвест» Вячеслав Комаров.

Эксперты говорят, что появление очередной заправок станции какого-либо нового оператора на территории, где уже есть несколько АЗС других сетей, часто оценивается не с позиции потребителя, а исходя из потребностей участника рынка — «меня здесь нет, но я хочу здесь быть». Но, по мнению Леонида Чурилова это в корне неправильная концепция. «Например, во всем мире, а также в Москве развитию рынка АЗС предшествовала карта или схема размещения заправок станций. В процессе ее подготовки оценивается плотность городской застройки, перспективы развития каждого конкретного района города, степень автомобилизации населения. В итоге определяется необходимое число АЗС для каждой конкретной территории, готовятся участки, которые потом выставляются на торги для участников рынка. В Петербурге лет десять назад также планировалось сделать такую карту, но до конкретных проработок так дело и не дошло», — пояснил эксперт.

По его мнению, ждать глобального прироста заправок станций в Петербурге не стоит, так как такой сценарий невыгоден никому из участников рынка. Рынок сейчас сбалансирован и увеличение числа АЗС просто «съест» собственный же оборот, заключил господин Чурилов.

«Новые АЗС целесообразно строить только во вновь развивающихся микрорайонах города, где идет активное строительство жилья и инфраструктуры. Например, в районе Парнаса, Девяткино. Здесь уже есть заправок станции, но обеспеченности автомобилистов возможностями заправки здесь ниже, чем на Московском, Пулковском, Выборгском шоссе. Однако во многих проектах микрорайонов АЗС просто не предусмотрены», — отметил Леонид Чурилов.

НА ПУТИ К НОВЫМ СТАНЦИЯМ По оценкам ГК TeleTrade, объем топливно-го розничного рынка в Петербурге и Ле-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ОБЪЕМ ТОПЛИВНОГО РОЗНИЧНОГО РЫНКА В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 100 МЛРД РУБЛЕЙ В ГОД, А ЕГО НАСЫЩЕННОСТЬ УЖЕ ДАВНО ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ВЫСОКА

нинградской области составляет около 100 млрд рублей в год, а его насыщенность уже давно исключительно высока. Всего на рынке региона работает одиннадцать сетевых компаний. С точки зрения структуры ведущие роли принадлежат вертикально интегрированным компаниям (ВИНК).

В Петербурге, по данным ООО «ПТК», насчитывается примерно 480 стационарных автозаправочных станций известных брендов. «Рынок АЗС Петербурга можно разделить на три сегмента: не принадлежащие ВИНК (одна из них — ПТК. — **ВГ**), сети ВИНК и так называемые контейнерные или модульные заправки, которые устанавливаются на территориях предприятий для собственных нужд, но по факту топливо там может купить другая компания или просто автомобилисты, которые об этом знают. По нашим подсчетам, в Петербурге расположено около 250 модулей, и это в каком-то смысле теневой сегмент рынка, поскольку требования нормативных документов к АЗС здесь не выполняются», — рассказал Леонид Чурилов.

По количеству АЗС лидерство по-прежнему сохраняется у компаний ЛУКОЙЛ, ПТК и «Газпром нефть», говорит коммерческий директор компании «Сити 78 Инвест» Вячеслав Комаров.

По данным самой компании «Газпром нефть», ее сеть АЗС представлена 97 станциями. В ПТК говорят, что у них сегодня в Петербурге и Ленобласти находится 150 заправок. По аналитическим данным, у компании ЛУКОЙЛ 117 станций в Петербурге и 31 в Ленинградской области.

«В Петербурге работает с десяток независимых топливных компаний, но с

каждым годом их становится все меньше. Им сложно конкурировать с ведущими топливными операторами — как за счет отсутствия силы бренда, так и за счет малого объема предоставляемых дополнительных сервисных услуг на АЗС, к которым привыкли автовладельцы. Поэтому большинство небольших сетей постепенно продают свои объекты или сети целиком ВИНК», — пояснил Вячеслав Комаров.

Выход на рынок региона новых компаний из-за высокой конкуренции затруднен, отмечают эксперты. Тем не менее существующие игроки планируют расширять сети своих АЗС, хоть и медленно.

Вячеслав Комаров отмечает, что мысли о перенасыщении рынка АЗС обсуждались еще с 2008 года, но город постоянно растет: строятся новые трассы и появляются новые жилые районы, где также необходимы новые АЗС. «Зонами дефицита АЗС можно сегодня назвать выезд с Шафировского проспекта на КАД, где нет ни одной АЗС. Но мы вскоре планируем закрыть данный пробел, реализовав там свой новый заправокный проект. Также дефицитные зоны — это новые районы массовой жилой застройки: Мурино, Кудрово и жилые кварталы в конце Ленинского проспекта», — высказал свою точку зрения господин Комаров. В Петербурге уже есть около десяти пятен, которые зарезервированы под АЗС. Так, новые заправки появятся на Парашютной улице, Гостилицком шоссе, вдоль КАД в Ломоносовском районе.

«Газпром нефть» до 2025 года планирует расширение присутствия в регионе более чем на треть. «Основной прирост планируется в Ленинградской области, на ключевых федеральных трассах. В Петербурге станции сети «Газпром нефть» уже есть в большинстве районов. Открытие новых АЗС в городе планируется точечное, в долгосрочной перспективе», — сообщили ранее в компании.

ПО ФИНСКОМУ СЦЕНАРИЮ В эпоху насыщенного топливного розничного рынка эксперты не говорят о дальнейшем росте числа АЗС, напротив, отмечают, что будет улучшаться их качество, начнут развиваться новые сопутствующие услуги. Уже сегодня, стремясь привлечь покупателя, операторы АЗС увеличивают ассортимент услуг, продвигают программы лояльности, развивают сопутствующий бизнес — продажи необходимых автомобилистам товаров, продуктов питания, а также сеть кафе на заправках.

Генеральный директор «Русхолтс» Александр Кузьмин также говорит, что в настоящее время актуально говорить не о количестве АЗС, а об их качестве: «Если иностранные игроки извлекают из сопут-

ствующих бизнесов до 60% прибыли, то наши лучшие российские практики показывают пока результат в районе 20%. Российскому рынку есть куда расти». Но, по его словам, «по-настоящему» продавать кофе на АЗС могут три-четыре сети, а остальным еще учиться и учиться.

Общая тенденция на рынке АЗС — это развитие сегмента сопутствующих товаров на заправках. «Все понимают, что рентабельность розничного рынка минимальная. Если сравнить биржевые цены и розницу, то разница может составить 12–15% в год, а порой может быть и отрицательной. Высокомаржинальным сегментом в структуре заправок становится продажа кофе, снековой продукции и товаров первой необходимости. Поэтому сейчас все без исключения компании настроены на развитие «сопутки» и считают это одним из важнейших путей увеличения прибыли», — говорит Леонид Чурилов. — Можно ожидать всплеск изменения внутренних форматов, ряд станций будут превращены в кафе, так как это пользуется спросом. Например, в Финляндии существует два вида заправок станций. Первый — это когда при гипермаркете существует небольшая АЗС, а второй представлен чаще всего автоматическими заправками вдоль трасс. Российский рынок развивается примерно по такому же сценарию».

«На данном этапе приоритетная задача для нас — повышение эффективности каждой станции», — отмечает Олег Шалимов, генеральный директор компании «Газпромнефть — Северо-Запад». — С этой точки зрения перспективными считаем автоматические безоператорные станции и высокорентабельные полноформатные АЗС большой площади с полноценным магазином, фирменным кафе и широким набором дополнительных услуг. Формат каждой отдельной станции определяется потребностями локального микрорайона. Вплоть до того, что ассортимент сопутствующих товаров и услуг формируется исходя из особенностей потребления в конкретной местности».

Господин Шалимов отметил, что в зависимости от локальных условий «Газпром нефть» использует разные модели управления нетопливной составляющей бизнеса. Например, полностью управляет и топливным, и сопутствующим бизнесом (бренд кафе Drive Safe), а также рассматривает вариант формата «магазин у дома», который пока не развит на российском розничном рынке. Кроме этого, компания рассматривает варианты привлечения профессиональных ритейлеров для управления «полкой», вплоть до передачи магазина и кафе под управление партнера под его брендом. ■