

ПОЛНЫЙ БАК КОНКУРЕНТОВ

В НАЧАЛЕ 1990-Х ГОДОВ ТОПЛИВНЫЙ РЫНОК СЕРЬЕЗНО ОТЛИЧАЛСЯ ОТ СОВРЕМЕННОГО. В ПЕТЕРБУРГЕ РАБОТАЛО 120 НЕЗАВИСИМЫХ ФИРМ. А НЕФТЯНЫЕ КОМПАНИИ ПРИШЛИ В ГОРОД ТОЛЬКО В НАЧАЛЕ 2000-Х.

АНЖЕЛИКА ТИХОНОВА

Президент НП «Нефтяной клуб Петербурга» Олег Ашихмин считает знаковыми для развития петербургского розничного топливного рынка, начиная с 1990-х годов, четыре события. Несомненно, важное значение для города имело появление в нем в 1990 году финской компании Neste. В тогдашнем Ленинграде было создано совместное российско-финское предприятие «Петро Сервис», акционерами которого стали Neste и «Леннефтепродукт». Как писали СМИ в то время, Neste вложилась деньгами и ноу-хау (60%), а «Леннефтепродукт» — несколькими АЗС (40%). Первая реконструированная станция под брендом «Петро Сервис» была открыта год спустя на Васильевском острове, а построенные с нуля АЗС под брендом Neste запустили в 1993 году в Выборге. «Компания задавала высокую планку работы АЗС, местные операторы были вынуждены подтягиваться под ее стандарт, и в итоге в городе создавались сети, которые не уступали европейским, а в некоторых моментах были даже лучше. Это сформировало одно из главных отличий петербургского рынка», — замечает господин Ашихмин.

Затем свое влияние, по словам первого вице-президента Российского топливного союза (РТС) Леонида Чурилова, оказали и другие западные компании, которые свой выход на российский рынок начинали с Петербурга, — Shell и Statoil (сегодня на рынке присутствует под именем Circle K после того, как в 2012 году ее приобрел один из ведущих международных ритейлеров Couche-Tard).

Другим значимым событием стало появление в начале 2000-х годов на петербургском розничном топливном рынке нефтяных компаний. «До того времени топливом город обеспечивали только частные компании, и надо сказать, они более или менее справились с этой задачей», — рассказывает Олег Ашихмин. — До конца 1990-х годов нефтяные компании решали свои проблемы по добыче и модернизации заводов, а потом обратили внимание на Петербург. Первыми из вертикально интегрированных нефтяных компания (ВИНК) в наш город пришли ЛУКОЙЛ, «Газпром нефть», «Роснефть», «Татнефть». С их приходом рынок претерпел ряд серьезных структурных изменений. Сегодня в Петербурге работают практически все нефтяные компании. Такого нет ни в одном регионе, потому что там доминирует та или иная ВИНК, замечает эксперт.

Вообще, высокая конкуренция всегда была характерной чертой петербургского рынка. Сначала в 1990-х, когда этим бизнесом занимались 120 независимых компаний, у которых было примерно 350 АЗС. Сегодня на рынке 26 компаний, среди которых доминируют ВИНК, и 496 АЗС, но все равно из-за присутствия всех основных нефтяных компаний конкуренция сохраняется. «А поскольку рынок очень конкурентный, то владельцы вкладываются в развитие АЗС. Если сравнить наши



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РОЗНИЧНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ТОПЛИВНЫХ ПРОДУКТОВ ПЕРЕСТАЛА БЫТЬ ТАКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОЙ, КАКОЙ ОНА БЫЛА В КОНЦЕ 1990-Х — НАЧАЛЕ 2000-Х

АЗС с некоторыми европейскими, то и по качеству обслуживания, и по самой АЗС мы можем дать фору. Где-нибудь в Испании заправка как стояла десятки лет без ремонта, так она и стоит. У нас это недопустимо, потому что компания начнет проигрывать рынок», — указывает господин Чурилов.

Еще одним важным событием эксперты считают появление своего лобби, которое помогало решать многие проблемы. По мнению господина Ашихмина, благодаря РТС — объединению розничных операторов нефтяных компаний и независимых — проблемы отрасли обсуждаются на уровне профильных ведомств, правительства, решен вопрос контроля качества топлива, методики определения недолива.

Наконец, еще одна знаменательная веха — создание в 2008 году Петербургской международной товарно-сырьевой биржи. Сегодня это основная площадка биржевых торгов нефтепродуктами в России. Она создавалась как защита независимой розницы от действий монополистов и обеспечения равного доступа к нефтепродуктам всем игрокам рынка. «Конечно, в этом биржевом механизме есть шероховатости, которые мешают нормально работать, тем не менее уже все нефтяные компании в обязательном порядке поставляют нефтепродукты на эту биржу, и любой трейдер, который работает на площадке, может купить любой объем», — говорит господин Ашихмин. — Другой вопрос — цена. Не всегда она бывает адекватной сегодняшнему дню и рынку, тем не менее этот механизм работает». По его словам, сейчас идут переговоры о том, чтобы сократить сроки поставки в договорах с 30 дней до 20. Это сократит длительность оборота денежных средств, поясняет смысл нововведения господин Ашихмин.

К числу достижений глава Нефтяного клуба относит и государственное регулирование розничных цен через демпферный механизм, который позволяет удерживать их рост в пределах инфляции. «Это позволяет не создавать панику на розничном рынке. Хотя оптовые цены при этом могут расти», — замечает Олег Ашихмин. Впрочем, отношение в отрасли к регулированию розничных цен неоднозначное. Летом 2020 года Независимый топливный союз предложил приостановить действие демпфера из-за резкого роста оптовых цен и снижения маржинальности независимых АЗС, но в профильных ведомствах заявили о нецелесообразности такого шага, ссылаясь на то, что при снижении цен на нефть доходы от демпфера дадут возможность финансировать расходы бюджета, в том числе и социальные.

За последние годы розничная реализация топливных продуктов перестала быть такой рентабельной, какой она была в конце 1990-х — начале 2000-х. «Сейчас диспаритет цен опта и розницы не позволяет получать достаточную прибыль, и, к сожалению, это подталкивает многие частные компании уходить с рынка», — говорит Олег Ашихмин. — Для ВИНК это не так критично, потому что они считают консолидированную прибыль, и если розница убыточная, то прибыль за счет экспорта, переработки нивелирует потери розницы».

ПОДДАТЬ ГАЗУ Сегодня петербургский рынок переживает очередной виток трансформации. В прошлом году произошли две знаковые для рынка сделки. Петербургская топливная компания (ПТК) продала свои активы «Роснефти» — 141 АЗС в Петербурге и Ленобласти, в Великом Новгороде, Пскове, Твери, Мурманской области и в Карелии, а также

нефтебазы «Ручьи» и «Чудово». А компания Neste продала свой российский розничный топливный бизнес «Татнефти». В сделку вошли 75 АЗС на Северо-Западе и топливный терминал под Петербургом. В итоге конкурентная ситуация в городе изменилась в пользу ВИНК: сегодня они совокупно занимают свыше 80% рынка. Так, по данным НП «Нефтяной клуб Петербурга», в Петербурге «Роснефти» принадлежит 133 АЗС, ЛУКОЙЛу — 113, «Газпром нефти» — 61, «Татнефти» — 57, «Сургутнефтегазу» («Киришиавтосервису») — 25. Представителям независимых операторов, таким как Shell, — 48, «Линосу» (в том числе под брендом Nord Point) — 23, «Фаэтону» — 18, Circle K — 12.

Леонид Чурилов видит в снижении доли независимых компаний опасность для рынка, даже несмотря на конкуренцию среди ВИНК, потому что нефтяные компании придерживаются более или менее похожей сбытовой политики. Надеждой на усиление конкуренции между ВИНК и независимыми операторами может стать недавно анонсированный совместный проект сети «Линос» и нефтетрейдера «Ростехразвитие». Его цель — создать сеть примерно из 150 заправок. «Появление крупной частной компании, которая более мобильна в решениях, всегда усиливает конкуренцию, от чего в конечном счете выиграет потребитель», — уверен господин Чурилов. Обостряет сегодня конкуренцию и развитие автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС), или проще газозаправка. Недавно ПАО «Газпром» заявило о планах увеличить в городе количество АГНКС до 40, хотя еще недавно речь шла о 25 до конца 2023 года. «Многие автопарки переходят на газовое топливо», — отмечает господин Чурилов. — Автобусы на газу есть у «Питеравто», «Третьего парка», «Пассажиравтотранса». Заправку пропаном больше, метаном — меньше, потому что там выше вложения и его установку сложно согласовать. Но сегмент АГНКС будет развиваться, потому что у сжиженного газа цена ниже, высокая экологичность».

ПЕРЕСТРОИТЬ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ О том, что появление новых АЗС городу не нужно, эксперты регулярно повторяют последние несколько лет. Леонид Чурилов считает, что сегодня рынок уравновешен: «Практически нет АЗС, которые стоят без клиентов, и нет заправок, на которых стоят очереди». Такого же мнения придерживается и Олег Ашихмин: «Москва в свое время приняла решение, что расстояние между станциями должно превышать 1 км, Петербург выбрал другой критерий предоставления земельных участков под АЗС: деньги, которые поступят в казну города. В итоге у нас на одной улице на протяженности 100 метров могут стоять несколько заправок». По его мнению, если в ближайшие годы и открывать АЗС, то только в новых жилых районах и на новых трассах. → 22