

Юкосовский захват

На топливном рынке Иркутска настали тяжелые времена. "Юкос" демпингует, пытаясь монополизировать розничный рынок. Водителям нравится комфорт, которым окутывает их "зеленый магнат" на своих АЗС. Но как долго это будет продолжаться и останутся ли на плаву независимые частные АЗС? Об этом наш разговор с Александром Зубовичем, председателем топливной ассоциации Иркутска и директором АЗС "Пул-Ойл".

— Компания «Юкос» действительно пытается захватить розничный топливный рынок Иркутска?

— Монополизация, конечно, идет. «Юкос» уже захватил оптовый рынок сбыта от Урала до Дальнего Востока. Ближайший к нам комбинат, который не принадлежит «Юкосу» — это омская «Сибнефть». Есть небольшие комбинаты — например, в Хабаровске и в Комсомольске. Поэтому сегодня около 95% нефти в наш регион поставляет «Юкос». Незначительные поступления идут из Омска, но из-за высокого железнодорожного тарифа (доставка стоит 1300 руб. за тонну) они не интересны розничным торговцам. Следующий ближайший производитель — Пермь. Доставить тонну топлива из этого города стоит 1400 рублей. Получается, что оптимальный вариант — это «Юкос», у которого оптовые цены самые низкие. Но компании «Юкос» недостаточно было монополизировать оптовый рынок в регионе. Сегодня она пытается занять лидирующую позицию и в розничной торговле. Хотя, как заявляет в прессе господин Ходорковский, розничная торговля в доходной части «Юкоса» составляет всего 3%. Для него розница якобы не интересна. Ходорковский не раз заявлял, что хочет сдать некоторые заправки в аренду. Однако менеджеры на местах проводят политику, совершенно противоположную той, которая заявляется наверху. Налицо другая тенденция — подавление розничного рынка.

— Какая доля розницы принадлежит «Юкосу» сегодня?

— В Иркутске работает около 50 заправок. Из них «Юкосу» принадлежит 16. За ним идет «АМО», имеющий 7 заправок. Естественно, цену диктует тот продавец, у которого наибольшее количество заправок. Так что все наши региональные заправки ориентируются на «Юкос». И такая ситуация сложилась не только в Иркутске, но и во всей стране. Но «Юкосу» этого мало. Компания сегодня обвиняет частных в том, что они покупают топливо у подпольных производителей. В Иркутске и в Ангарске есть 5-7 нефтебаз, которые производят самодельное топливо. Но частники к ним не обращаются, потому что в городе сильная конкуренция. Если мы будем заправлять клиентов плохим топливом, мы их потеряем. «Самопальным» топливом в основном торгуют с бензовозов на дорогах и в селах.

— С какой целью «Юкос» снижает цену на бензин?

— За последний месяц цены в Иркутске снижались четыре раза. Причем в других городах и районах области они не снизились. В Ангарске бензин стоит, как и прежде, 11 рублей с копейками. Это объясняется тем, что «Юкос» в области принадлежит большинство заправок. Видимо, 16 АЗС «Юкоса» против 35 частных в Иркутске компании мало. «Юкос» желает большего. Для этого нужно прижать частника, довести его до такого состояния, чтобы он был вынужден продать свою заправку. Розничные цены обычно снижают для привлечения клиента или в результате падения оптовых цен. Эти факторы на иркутском рынке отсутствуют. Оптовые цены держатся на одном уровне уже месяц. Допустим, «Юкос» снижает розничные цены в рекламных целях — но все остальные заправки тоже снижают тарифы. Новых клиентов у компании не появляется. Для чего же демпингует «Юкос»? Я вижу причину только в его политике удушения частного бизнеса. У нас сегодня доходность снижена практически до нуля. В Ангарске бензин оптом стоит дороже, чем розничный в Красноярске. В Москве очень много заправок, и каждая пытается для привлечения клиентов занижать стоимость бензина. На окраинах столицы литр стоит 10,7 рубля. У нас — на целый рубль дешевле. Инфляция идет, цены на продукты повышаются, а бензин, наоборот, дешевеет. Впрочем, такая ситуация в Иркутске возникает не впервые. Полтора года назад уже было резкое снижение розничных цен на топливо. Тогда за этим тоже стояло желание «Юкоса» скупить частные АЗС. Компания так прижала частных, что АЗС торговали, доплачивая из своего кармана за каждый розничный литр. В Иркутске благодаря активным действиям «Юкоса» в кратчайший срок было продано четыре заправки.

— **Вы как председатель топливной ассоциации пытаетесь найти компромисс с «Юкосом»?**

— Когда я звонил в компанию «Юкос» с вопросом о понижении цен на бензин, мне ответили, что такой установки они регионам не давали. Региональные цены, по их словам, определяют менеджеры на местах. Я пошел к местным менеджерам «Юкоса», но они заявили, что руководствуются в своих действиях приказом из Москвы. Когда же я им указал на то, что головная компания отрицает наличие каких-либо распоряжений о демпинге розницы, один из менеджеров объяснил понижение цен сумасшедшей доходностью «юкосовской» АЗС. Но простых математических расчетов достаточно, чтобы убедиться в обратном.

— **Головная компания «Юкоса» действительно не дает распоряжений о снижении цены?**

— По имеющейся у меня информации, местные менеджеры творят что хотят.

— **Но какой смысл им понижать цены на топливо?**

— Видимо, это говорят их амбиции. У «Юкоса» достаточно специфическая структура управления на местах. В нашем регионе один человек отвечает за розничную торговлю топливом, второй — за опт, третий наблюдает за комбинатом НХК, четвертый отвечает за имидж компании. Эти люди являются главными менеджерами. За цены на розничном рынке отвечает, допустим, господин Таракановский. Остальные три менеджера не имеют никакой власти над ним. Он подчиняется непосредственно Москве, которая предоставила ему полную свободу действий.

— **Если политика «Юкоса» так очевидна, куда смотрит комитет по антимонопольной политике?**

— На наш запрос в комитете ответили, что компания «Юкос» — вертикально интегрированная структура, которая получает доход не только от продажи ГСМ, но и от добычи нефти. Свои убытки она покрывает за счет других доходных частей. А за счет чего частным АЗС покрывать свои убытки? В антимонопольном комитете нам порекомендовали сокращать расходы. Но предприниматели зарабатывают не только себе на проживание. Необходимы средства для развития автозаправочного бизнеса. Сегодня появилось более современное оборудование, которое нужно закупать, чтобы успешно конкурировать на рынке. Это требует дополнительных финансовых вложений. Мы можем экономить только в ущерб своему бизнесу.

— **У «Юкоса» стоят шестипистолетные колонки и водителей обслуживает персонал в зеленых костюмах...**

— Частник сегодня не может позволить себе улучшить качество обслуживания. Во-первых, мы теперь платим налоги всем инстанциям. Во-вторых, низкие розничные цены на бензин делают бизнес мало доходным. У нас остаются деньги только на зарплату работникам. Я не могу купить шестипистолетные колонки. Одна такая колонка стоит \$22 тыс. «Юкос» хорошо зарабатывает на нефти, поэтому он может позволить себе строить заправки из дюпонта (дорогой немецкий материал. — ред.). Мы же строим их из кирпича. В США монополия рынка составляет 25%. За каждый последующий процент компания платит немалые деньги. У нас такого закона нет, поэтому «Юкос» ничего не теряет, он только приобретает.

— **А слияние заправок не поможет?**

— Никто не будет «сливаться», потому что экономически это довольно сложно. К тому же в Иркутске большой дружбы между владельцами АЗС не наблюдается. Но мы недавно организовали иркутскую топливную ассоциацию, в которую вступило 35 заправок, то есть все частные АЗС Иркутска.

— **Нельзя договориться о цене?**

— Не получится, потому что даже при подъеме цен на 70 копеек от нас уедут практически все клиенты.

— **География заправок не влияет на выбор водителей?**

— Для водителей расположение АЗС большого значения не имеет. Конечно, из Ново-Ленино никто не поедет заправляться на Южную, но в Иркутске везде есть как «юкосовские», так и частные независимые заправки. Сегодня водитель очень разборчив и не будет заправляться там, где дорого.

— **Рекламные акции, которые проводят АЗС, привлекают клиента?**

— Первая акция «Пул-Ойла», когда мы разыгрывали автомобиль, значительно увеличила объемы продаж. Эффект от второй был, но значительно скромнее. Последняя — уже убыточная. Думаю, на этом мы завершим

подобную рекламную практику. Для привлечения водителей можно ввести дисконтные карты. Но мы не сможем, как «Юкос», предоставить клиенту скидку 10%. С такими скидками бензин будет просто раздаваться даром. Даже скидка 5% — убыток для нашего предприятия. Хотя у нас она существует. В Москве же все АЗС давно уже отказались от дисконта.

— Странно, что в такой неблагоприятной обстановке в Иркутске продолжают открываться новые заправки. Чем это объясняется?

— Рост АЗС уже прошел. В последний год было открыто только две частные заправки. Много АЗС открывалось до прихода «Юкоса» на рынок. В то время так называемые комбинаты-давальцы закупали нефть, привозили ее сюда, перерабатывали и продавали. Тогда были очень хорошие оптовые цены и в результате появилось много желающих построить АЗС. К сожалению, землеотвод идет медленно. Для этого нужно как минимум два года. Например, на приобретение в аренду участка на Кае, где сейчас открывается новая частная заправка, потребовалось 3,5 года. То есть все эти заготовки были сделаны несколько лет назад. Сейчас массовое стремление получить землю для постройки АЗС пошло на убыль. Бизнесмены видят, что рынок нестабилен — полгода мы зарабатываем неплохо, остальное время доплачиваем. Из-за этого люди стали останавливать землеотвод под АЗС. Самых площадок сейчас в городе уже практически нет и желания заниматься этим бизнесом у частных тоже нет, потому что все видят неравную борьбу с монополией «Юкоса».

— Введение акцизов отразилось на вашем бизнесе?

— Акциз должен был увеличить топливные тарифы. Сначала цена действительно выросла. Но я считаю, с этим акцизом федеральная власть обманула региональную. Теперь все деньги стекаются в Москву. К нам обращалась городская администрация с просьбой платить акциз на месте. Но частники платят акциз, уже заложенный в цену оптового топлива. Мы можем выбирать — либо покупать бензин с налогом, либо без него. Частным АЗС выгоднее брать у производителя бензин с акцизом. Меньше бумажной волокиты и удобнее при организации поставок. Поэтому деньги с этого налога уходят в столицу. Если бы акцизы проплачивались в Иркутске, их получал бы местный бюджет. Я, конечно, патриот и хочу, чтобы тот же новый мост построили, но в то же время я предприниматель, действующий в интересах своего бизнеса.

— Вы можете спрогнозировать дальнейшие действия «Юкоса»?

— Компания уже снизила цену за бензин до 9,7 рубля. Это предел. Если «Юкос» ее опустит еще на 20 копеек, нам придется доплачивать за каждый литр проданного топлива из своего кармана. Все иркутские заправки сегодня находятся на грани забастовки. Что такое забастовка на топливном рынке? В городе 160 тысяч единиц автотранспорта, и заправить их только шестнадцатью «юкосовскими» АЗС невозможно. Будут стоять очереди в десятки километров. Движение в городе остановится. Разумеется, мы этого не хотим. Забастовка — крайняя мера.

— Но она эффективна?

— Конечно. Если мы сегодня позвоним в головную компанию «Юкоса» и скажем, что все заправки завтра закрываются, я думаю, к утру ценники будут другими.

— Почему же вы этого не делаете?

— Полтора года назад, когда «Юкос» притеснял частных, мы именно так и поступили. Я выступал по телевизору с заявлением, что все на грани срыва и АЗС закрываются. После этого мы позвонили в Москву председателю правления «Юкоса» и сказали, что завтра 35 заправок в Иркутске встанут. На следующий день все менеджеры на местах подняли цены на 80 копеек. Потом еще на 20 копеек. Однако невозможно дважды кидать один и тот же камень. Опять звонить «Юкосу» и угрожать, что закроемся, мы не хотим. Это уже получается мелкий шантаж.

— Какие методы борьбы тогда будете использовать?

— Я думаю, с «Юкосом» нужно работать, попытаться договориться, найти какой-то компромисс. При слиянии с «Сибнефтью» это будет очень крупный монополист. Нужно вести переговоры. Ведь сама компания вроде бы стремится к плодотворной работе с розничными продавцами. Только менеджеры на местах все делают с точностью до наоборот.

— Чем чревато для иркутского топливного рынка слияние «Сибнефти» с «Юкосом»?

— Мне пока не совсем ясно, зачем они объединились. В перспективе монополизация оптового рынка ни к чему хорошему не приведет. Умрет конкуренция. Если раньше шла борьба за клиента между «Юкосом» и «Сибнефтью», то после их слияния этого уже не будет. Какие цены компания-монополист захочет установить, по таким нам и придется покупать топливо. При высокой оптовой цене мы просто завернем шланги и прекратим работать. Мне кажется, объединение двух компаний произошло все с той же целью — монополизировать оптовый и розничный рынки. Интересно, что о слиянии заявили сразу после окончания войны в Ираке. На российском топливном рынке в ближайшем будущем ожидается избыток нефти и, как следствие, падение цен на топливо. Чтобы этого не допустить, «Юкос» сливается с «Сибнефтью». Теперь постепенно будет уменьшаться маржа розничных продаж. Но я все-таки надеюсь, что в компании «Юкос» есть здравомыслящие люди, с которыми можно договориться.

Елена Пшонко

Автор: Артур Скальский © Иркутская торговая газета ЭКОНОМИКА, ИРКУТСК 👁 3419 30.05.2003, 18:23
👍 177

URL: <https://babr24.com/?ADE=7626> Bytes: 13389 / 13176 Версия для печати Скачать PDF

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](#)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](#)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](#)
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)