

МРНТИ 06.71.02

М.А. Ногайбаев

*ТОО «КМГ Карачаганак», Астана, Казахстан
(E-mail: Maksat.nogaibaev@gmail.com)*

Розничный сбыт нефтепродуктов в Казахстане: ключевые игроки, цены, проблемы

Аннотация. Данная статья посвящена розничному сбыту нефтепродуктов в Казахстане. Рассмотрена структура розничного сбыта в Казахстане, в которой преобладает сбыт автомобильного бензина. На сегодняшний день розничный рынок сбыта нефтепродуктов Казахстана – олигополистический, высококонцентрированный. Выявлены и охарактеризованы ключевые игроки на розничном рынке нефтепродуктов, такие как сети АЗС ТОО «КазМунайГаз Онемдери», ТОО «Sinooil» и ТОО «Гелиос», на которые приходится основной объем ежегодного оптового и розничного сбыта нефтепродуктов в Казахстане. Выявлено, что достойную конкуренцию ключевым игрокам составляют компании, активно действующие на отдельных региональных розничных рынках нефтепродуктов Казахстана. На рынке розничного сбыта нефтепродуктов в Казахстане каждой компанией используется собственный подход к ценообразованию, зависящий от различных факторов, таких как наличие у компании деловых контактов и каналов получения нефтепродуктов, возможность поставок собственной нефти для переработки на НПЗ, развитость инфраструктуры АЗС и др. Выявлена тенденция роста розничных цен на бензин и дизельное топливо в сетях крупных АЗС страны. Определены основные проблемы розничного сбыта нефтепродуктов Казахстана.

Ключевые слова: розничная сеть, сбыт нефтепродуктов, АЗС, франчайзинг нефтепродуктов, СОСО, CODO, DODO.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2018-4-79-85>

Розничный сбыт нефтепродуктов представлен в Казахстане обширной сетью АЗС. Начиная с 2013 года отмечается расширение внутренней розничной сети сбыта нефтепродуктов в РК. На 2018 год на территории Казахстана функционирует 359 нефтебаз и 3328 АЗС, причем в структуре розничного сбыта через сеть АЗС Казахстана значительно преобладает продажа автомобильного бензина (71%). Значительная часть розничного сбыта (27%) приходится на дизельное топливо и 2 % на пропан и бутан. Таким образом, самым востребованным нефтепродуктом является бензин [1].

На сегодняшний день розничный рынок сбыта нефтепродуктов Казахстана – олигополистический, высококонцентрированный.

Безусловным лидером на розничном рынке нефтепродуктов является ТОО «КазМунайГаз Онемдери» - дочерней компании крупнейшей в Казахстане ВИНК «КазМунайГаз», осуществляющей как оптовый, так и розничный сбыт собственных нефтепродуктов под брендом «КазМунайГаз» в Казахстане. Розничная сеть компании «КазМунайГаз Онемдери» охватывает все регионы и города Казахстана и является самой обширной в Казахстане сетью АЗС и АГЗС в количестве 336 объектов. Для обеспечения эффективной деятельности компания, помимо инфраструктуры АЗС, имеет 80 нефтебаз для коммерческого хранения нефтепродуктов, из них 11 собственных и 69 взятых в аренду нефтебаз, а также оснащена 235 бензовозами для транспортировки нефтепродуктов [2]. В компании ТОО «КазМунайГаз Онемдери» работает 3230 человек. В 2016 году доля ТОО «КазМунайГаз Онемдери» на розничном рынке нефтепродуктов РК составила 16%, причем компания планирует ее увеличение в 2018 году на 20 %, а к 2022 году до 32 %. В таблице 1 представлена динамика реализации бензина и дизельного топлива в розничной сети АЗС ТОО «КазМунайГаз Онемдери» за 2014-2016 гг.

Таблица 1 Динамика объема реализации бензина и дизельного топлива в розничной сети АЗС ТОО «КазМунайГаз Онемдери» за 2014-2016 гг. (тыс. тонн)

Наименование нефтепродукта	Единицы измерения	2014 год	2015 год	2016 год
Бензин марки АИ-80	Тыс. тонн	137	91	89
Бензин марки АИ-92	Тыс. тонн	527	519	508
Бензин марки АИ-95	Тыс. тонн	43	45	47
Бензин марки АИ-98	Тыс. тонн	0,9	0,8	1,2
Дизельное топливо	Тыс. тонн	735	613	709
Всего в розницу:	Тыс. тонн	1443	1269	1354
Примечание: составлено автором по материалам [3]				

Из таблицы 1 видно, что отмечается снижение объема продаж бензина и дизельного топлива через розничную сеть АЗС ТОО «КазМунайГаз Онемдери» с 1443 тыс. тонн в 2014 г. до 1354 тыс. тонн в 2016 г., т.е. на 89 тыс. тонн, что составляет 6,1 %. Наиболее значительное снижение объема продаж в 2016 году по сравнению с 2014 годом приходится на бензин марки АИ-80 и составило 48 тыс. тонн, т.е. на 35 %. На сегодняшний день бензин марки АИ-80 по решению правительства РК запрещен в производстве и реализации. Объем продажи бензина марки АИ-92 снизился на 3,6 %, дизельного топлива – на 3,5 %. Однако по сравнению с 2015 г. в 2016 г. произошел рост объема продаж бензина и дизельного топлива на 85 тыс. тонн, т.е. на 6,6 % за счет роста продаж дизеля, а также бензина марок АИ-95 и АИ-98.

Сильной стороной развития розничной сети АЗС ТОО «КазМунайГаз Онемдери» является не только строительство собственных новых АЗС, оснащенных новейшими модульными конструкциями и топливораздаточными колонками и имеющих самое современное программное обеспечение, но и приобретение и переоснащение действующих АЗС. Компания ТОО «КазМунайГаз Онемдери» - это пока единственная компания в Казахстане, активно использующая современные франчайзинговые программы для совершенствования и расширения розничного сбыта нефтепродуктов. Так, по итогам на конец 2016 года и на сегодняшний день собственная розничная сеть ТОО «КазМунайГаз Онемдери» представлена 171 АЗС, работающих по принципу СОСО (Компания владеет-Компания управляет), что составляет 51 % от всей действующей сети. В целях оптимизации расходов и поддержки малого и среднего бизнеса в регионах страны, развития эффективного государственно-частного партнерства, с июля 2015 года компанией была внедрена франчайзинговая программа СОДО (Компания владеет-Дилер управляет), суть которой заключается в передаче почти половины собственных АЗС компании в частное (дилерское) управление, при этом АЗС остаются в собственности компании и единственным поставщиком товара остается компания ТОО «КазМунайГаз Онемдери». По итогам 2016 года 150 АЗС компании функционируют по программе франчайзинга СОДО.

Кроме того, начиная с 2016 года в целях поддержки малого и среднего бизнеса в регионах страны, развития эффективного государственно-частного партнерства компания ТОО «КазМунайГаз Онемдери» активно внедряет франчайзинговую программу ДОДО (Партнер владеет – Партнер управляет), т.е. сдает в аренду собственные АЗС. На 2016 год по принципу ДОДО успешно функционирует 4 из 336 АЗС компании [4].

Таким образом, благодаря внедрению франчайзинговых программ компания ТОО «КазМунайГаз Онемдери» не только успешно развивает свою сеть, но и оказывает поддержку

небольшим частным АЗС, испытывающих затруднения в поставках нефтепродуктов, а также снижает теневой оборот нефтепродуктов, улучшает качество придорожного сервиса и нефтепродуктов, повышает сбор налогов, т.е. оказывает положительное влияние на развитие экономики Казахстана в целом. Однако возможной проблемой развития нового для Казахстана франчайзинга для расширения сбыта, на наш взгляд, является недобросовестность некоторых предпринимателей, работающих по франчайзингу, что ведет к недоверию потребителей к АЗС, работающих по этой схеме и может подорвать положительный имидж компании «КазМунайГаз Онемдери».

Второе место по развитию розничной сети АЗС в Казахстане занимает крупный трейдер – компания ТОО «Helios», которая имеет разветвленную сеть из 270 АЗС в 67 населенных пунктах Казахстана. Компания ТОО «Helios» является одной из старейших компаний, которая занимается на казахстанском рынке нефтепродуктов не только вторичной оптовой, но и розничной продажей через свою собственную сеть АЗС нефтепродуктов, производимых на Павлодарском, Шымкентском, Атырауском НПЗ Казахстана, а также импортируемых из России, Белоруссии и Финляндии. Все АЗС компании ТОО «Helios» работают по принципу СОСО, т.е. компания является собственником и управленцем своей розничной сети. В 225 из 270 АЗС компании ТОО «Helios» функционируют минимаркеты, где в круглосуточном режиме реализуются товары повседневного спроса, а также автомобильные масла, аксессуары и др [5]. Организованы продажа шин в Шинном центре компании, услуги экспресс-мойки на 3 АЗС компании, а также бесплатные пункты замены масла при покупке автомобильного масла в минимаркете АЗС. Кроме того, компанией запущен проект Private Label по продаже продукции в широком ассортименте под собственным брендом «Helios». Таким образом, на наш взгляд, причиной успешного развития розничной сети компании является не только высокое качество реализуемых нефтепродуктов, но и высокий уровень сервиса, развитый маркетинг и расширение бизнес-формата деятельности.

Третьим ключевым игроком на розничном рынке нефтепродуктов в Казахстане является компания ТОО «Sinooil», которая является дочерней компанией вертикально-интегрированной группы компаний CNPC (China National Petroleum Corporation – Китайская национальная нефтяная корпорация), которая специализируется на оптовых и розничных продажах нефтепродуктов по всему Казахстану. Компанией ТОО «Sinooil» в основном реализуются нефтепродукты, производимые на Шымкентском НПЗ. Вся сеть компании не только оснащена самым современным оборудованием, но и имеет систему сквозного контроля качества, которая обеспечивает контроль качества нефтепродуктов на всех этапах их товародвижения: от производства нефтепродуктов до топливно-раздаточных колонок АЗС компании. На сегодняшний день в розничной сети компании ТОО «Sinooil» насчитывается 151 АЗС по всем регионам и городам РК [6]. Следует отметить, что все АЗС компании работают по принципу СОСО, т.е. компания является собственником и управленцем своей розничной сети. В 110 из 151 АЗС компании ТОО «Sinooil», функционируют минимаркеты, где в круглосуточном режиме реализуются товары повседневного спроса, а также автомобильные масла, аксессуары и др. Кроме того, организованы бесплатные пункты замены масла при покупке автомобильного масла в минимаркете АЗС. На 3 АЗС компании организована экспресс-мойка. Таким образом, на наш взгляд, причиной успешного развития розничной сети компании ТОО «Sinooil» является не только качество реализуемых нефтепродуктов, но и высокий уровень сервиса.

Таким образом в масштабе всей страны ключевыми игроками на внутреннем, причем как на вторичном оптовом, так и на розничном рынке сбыта нефтепродуктов, являются сети АЗС ТОО «КазМунайГаз Онемдери», ТОО «Sinooil» и ТОО «Гелиос», на которые приходится основной объем вторичного оптового и розничного сбыта нефтепродуктов в Казахстане.

Следует отметить, что достойную конкуренцию ключевым игрокам составляют компании, активно действующие на отдельных региональных розничных рынках нефтепродуктов Казахстана. Так, крупнейшей в городе Алматы и Алматинской области сетью из 70 современных АЗС является компания ТОО «Royal Petrol». В Караганде очень популярна региональная розничная сеть «Seda», состоящая из 20 заправок. В Астане большой популярностью пользуется региональная оптово-розничная сеть «Nomad», состоящая из 9 АЗС и имеющая собственную нефтебазу.

На рынке розничного сбыта нефтепродуктов в Казахстане каждой компанией используется собственный подход к ценообразованию, зависящий от различных факторов, таких как наличие у компании деловых контактов и каналов получения нефтепродуктов, возможность поставок собственной нефти для переработки на НПЗ, развитость инфраструктуры АЗС и др.

На рисунке 1 наглядно отображено формирование розничных цен на бензин и дизельное топливо на АЗС в Казахстане.

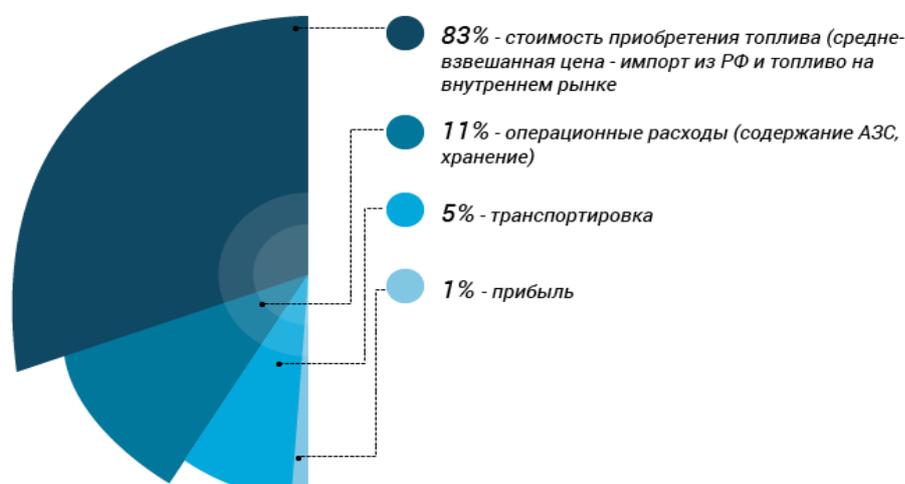


Рисунок 1 - Формирование розничных цен на бензин и дизельное топливо в РК
Примечание: по данным ТОО «КазМунайГаз Онимдери» [7]

Из рисунка 1 видно, что розничные цены на бензин и дизельное топливо на АЗС в Казахстане формируются из довольно высокой стоимости их покупки у оптовиков (83 %), операционных расходов (11 %), включающих содержание АЗС, хранение нефти и др., транспортировки до АЗС (5 %). Прибыль розничных продавцов нефтепродуктов невелика и составляет всего 1 %. Для предотвращения дефицита моторного топлива в стране по решению Правительства РК с начала сентября 2017 года было снято государственное регулирование на розничную цену на бензин АИ-92, т.е. в настоящее время она регулируется рыночным законом спроса и предложения.

На сегодняшний день отмечается тенденция роста розничных цен на бензин и дизельное топливо в сетях крупных АЗС страны. Так, по данным Комитета по статистике Министерства НЭ РК с 1999 по 2017 годы отмечается значительный рост цен на бензин АИ-92 практически в 3,6 раз, причем рост цен в 2017 году по сравнению с предыдущим 2016 годом составляет 7 % [8]. По данным Министерства энергетики РК, с начала декабря 2017 года цены на ГСМ стабилизировались на уровне от 133 до 139 тенге за 1 литр в разных регионах страны на бензин марки АИ-92 и от 128 до 130 тенге за 1 литр на дизельное топливо [9].

Проведенный нами анализ выявил такие проблемы розничного рынка нефтепродуктов Казахстана, тормозящие его развитие, как:

- Высокие входные барьеры для новых игроков в связи с крупными капитальными затратами по строительству или приобретению АЗС, которые могут осилить только крупные компании, такие как ВИНК, имеющие большие финансовые и материальные ресурсы;
- Неразвитая ценовая конкуренция, связанная с дисбалансом оптовых и розничных цен из-за отсутствия государственного регулирования оптовых цен на нефтепродукты и введения запрета на свободный импорт нефтепродуктов;
- Непрозрачность выделения и распределения розничных объемов нефтепродуктов для тех или иных АЗС;
- Низкое качество нефтепродуктов на АЗС из-за недобросовестности их владельцев и отсутствия за этим жесткого контроля со стороны государства;
- Мышление потребителей при выборе автомобиля, ориентированное на престижность, а не на его экономичность.

Только при решении вышеуказанных проблем возможно дальнейшее развитие розничного рынка сбыта нефтепродуктов в Казахстане.

Список литературы

1. Бажкенова А. В РК внедрение КПУ на АЗС привело бы к росту цен на ГСМ – Абулгазин [Электр. ресурс]. -URL: <https://abctv.kz/ru/last/v-rk-vnedrenie-kpu-na-azs-privelo-by-k-rostu-cen-na-gsm-%E2%80%93-2018> (Дата обращения: 10. 09. 2018).
2. Годовой отчет АО «КазМунайГаз -ПМ» за 2016 год [Электр. ресурс]. -URL: https://kmgrm.kz/upload/KMG_PM_AR_interactive.pdf (Дата обращения: 20.12. 2017).
3. Годовой отчет АО «КазМунайГаз-ПМ» за 2016 год [Электр. ресурс]. -URL: https://kmgrm.kz/upload/KMG_PM_AR_interactive.pdf (Дата обращения: 20.12. 2017).
4. Партнерство МСБ с КазМунайГаз: 2017, информационно-аналитический электронный портал КазМунайГаз [Электр. ресурс]. -URL: <https://azskmg.kz/company/partnerstvo-msb-s-kazmunaYGaz/> (Дата обращения: 11.01. 2018).
5. Официальный сайт компании ТОО «Helios» [Электр. ресурс]. -URL: <http://helios.kz/uslugi/azs/> -2017 (Дата обращения: 10.01. 2018).
6. Официальный сайт компании ТОО «Sinooil» [Электр. ресурс]. -URL: http://www.sinooil.kz/ru/page/show/15-about_sinooil -2017 (Дата обращения: 10.01. 2018).
7. Как формируется цена на бензин в Казахстане [Электр. ресурс]. -URL: <http://abctv.kz/ru/news/kak-formiruetsya-cena-na-benzin-v-kazahstane> ». -2017. (Дата обращения: 21.01. 2018).
8. Бахтигареев Р. Меры по изменению ситуации на внутреннем рынке ГСМ в Казахстане: обзор. [Электр. Ресурс]. -URL: <https://regnum.ru/news/economy/2251251.html>. -2017. (Дата обращения: 23.01. 2018).
9. Воронина К. Повышение цен на ГСМ с 2017 года прокомментировал министр энергетики РК [Электр. ресурс]. -URL: <http://www.kazpravda.kz/news/ekonomika/povishe-nie-tsen-na-gsm-s-2017-goda-prokommentiroval-ministr-energetiki-rk/> -2017. (Дата обращения: 24.01. 2018).

М.А. Ноғайбаев

«ҚМГ Қарашығанақ» ЖШС, Астана, Қазақстан

Қазақстанда мұнай өнімдерін бөлшек саудада сату: негізгі ойыншылар, бағалар, проблемалар

Аңдатпа. Бұл мақала Қазақстанда мұнай өнімдерін бөлшек саудаға сату туралы. Қазақстандағы автокөлік бензинінің негізгі сатылымы - бөлшек сату құрылымы қарастырылады. Бүгінгі күні Қазақстандағы мұнай өнімдерінің бөлшек сауда нарығы: олигополиялық, жоғары концентрацияланған. Мұнай өнімдерінің бөлшек

сауда нарығындағы негізгі ойыншылары - «ҚазМұнайГаз Өнімдері» ЖШС, «Синоил» ЖШС және «Гелиос» ЖШС-нің жанар-жағармай желісі секілді Қазақстан мұнай өнімдерін көтерме және бөлшек саудада сату көлемінің негізгі бөлігін анықтады. Қазақстанның мұнай өнімдерінің таңдаулы аймақтық бөлшек сауда нарықтарында белсенді жұмыс істейтін компаниялар негізгі ойыншыларға лайықты бәсекелестік болып табылатынын көрсетті. Қазақстандағы мұнай өнімдерінің бөлшек сауда нарығында әр компания әртүрлі факторларға байланысты мұнай өнімдерін өндіретін арналар, мұнай өңдеу зауыттарын өңдеуге арналған өз мұнай жеткізу мүмкіндігі, жанармай құю станцияларының инфрақұрылымын дамыту және т.б. Елдің ірі жанармай станцияларының желілерінде бензин мен дизель отыны үшін бөлшек бағалардың өсу үрдісі анықталып, Қазақстанның мұнай өнімдерін бөлшек сатудың негізгі мәселелері анықталды.

Түйін сөздер: бөлшек сауда желісі, мұнай өнімдерін сату, жанармай құю станциялары, мұнай өнімдерін франчайзинг, Компанияның иесі - Компания басқарады (COCO), Компанияның иесі - Дилер басқарады (CODO), Партнер иелік етеді – Партнер басқарады (DODO).

M.A. Nogaibayev

LLP “KMG Karachaganak”, Astana, Kazakhstan

Retail sales of oil products in Kazakhstan: key players, prices, problems

Abstract: this article is devoted to retail sales of petroleum products in Kazakhstan. The structure of retail sales in Kazakhstan, in which sales of motor gasoline prevail, is considered. To date, the retail market for oil products in Kazakhstan is oligopolistic, highly concentrated. Key players in the retail market of petroleum products, such as the gas station network of KazMunayGas Onimderi LLP, Sinooil LLP and Gelios LLP, identified and characterized, account for the bulk of the annual wholesale and retail sales of petroleum products in Kazakhstan. It was revealed that companies that are active in selected regional retail markets of Kazakhstan’s oil products are worthy competition to key players. On the retail market for petroleum products in Kazakhstan, each company uses its own pricing approach, depending on various factors, such as the company’s business contacts and channels for the production of petroleum products, the possibility of supplying its own oil for refining to refineries, the development of oil stations infrastructure, etc. The tendency of growth of retail prices for gasoline and diesel fuel in the networks of large gas stations of the country has been revealed. The main problems of retail sales of petroleum products of Kazakhstan are identified.

Keywords: retail chain, sales of petroleum products, gas stations, franchising of petroleum products, The company owns-The company manages (COCO), The company owns - Dealer manages (CODO), Dealer owns - Dealer manages (DODO).

References

1. Bzhkenova A. V RK vnedrenie KPU na AZS privelo by k rostu cen na GSM – Abulgazin [In Kazakhstan, the introduction of KPU at gas stations would have led to an increase in prices for fuel and lubricants - Abulgazin] [Electr. resours.]. Available at: <https://abctv.kz/ru/last/v-rk-vne-drenie-kpu-na-azs-privelo-by-k-rostu-cen-na-gsm-%E2%80%93-2018> (Accessed: 10. 09. 2018).
2. Godovoj otchet AO «KazMunajGaz -PM» za 2016 god [Annual report of KazMunay-Gaz-PM JSC for 2016] [Electr. resours.]. Available at: https://kmgrm.kz/upload/KMG_PM_AR_interactive.pdf (Accessed: 20.12. 2017).
3. Godovoj otchet AO «KazMunajGaz-PM» za 2016 god [Annual report of KazMunay-Gaz-PM JSC for 2016] [Electr. resours.]. Available at: https://kmgrm.kz/upload/KMG_PM_AR_interactive.pdf (Дата обращения: 20.12. 2017).
4. Partnerstvo MSB s KazMunajGaz: 2017, informacionno-analiticheskij jelektronnyj portal KazMunajGaz [Partnerstvo MSB s KazMunajGaz: 2017, informacionno-analiticheskij jelektronnyj portal KazMunajGaz] [Electr. resours.]. Available at: <https://azskmg.kz/company/partnerstvo-msb-s-kazmunaygaz/> (Accessed: 11.01. 2018).
5. Oficial’nyj sajt kompanii TOO «Helios» [Official website of the company Helios LLP] [Electr. resours.]. Available at: <http://helios.kz/uslugi/azs/> -2017 (Accessed: 10.01. 2018).
6. Oficial’nyj sajt kompanii TOO «Sinooil» [Official site of the company Sinooil LLP] [Electr. resours.]. Available at: http://www.sinooil.kz/ru/page/show/15-about_sinooil 2017 (Accessed: 10.01. 2018).

7. Как formiruetsja cena na benzin v Kazahstane [How is the price of gasoline in Kazakhstan?] [Electr. resours.]. Available at: <http://abctv.kz/ru/news/kak-formiruetsya-cena-na-benzin-v-kazahstane> ». 2017. (Accessed: 21.01. 2018).

8. Bahtigareev R. Mery po izmeneniju situacii na vnutrennem rynke GSM v Kazahstane: obzor [Measures to change the situation on the domestic market of fuels and lubricants in Kazakhstan: an overview] [Electr. resours.]. Available at: <https://regnum.ru/news/economy/2251251.html>. 2017. (Accessed: 23.01. 2018).

9. Voronina K. Povyshenie cen na GSM s 2017 goda prokommentiroval ministr jenergetiki RK [The increase in prices for fuels and lubricants since 2017 was commented by the Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan] [Electr. resours.]. Available at: <http://www.kazpravda.kz/news/ekonomika/povishenie-tsen-na-gsm-s-2017-goda-prokommentiroval-ministr-energetiki-rk/> 2017. (Accessed: 24.01. 2018).

Сведения об авторе:

Ногайбаев М.А. - Директор департамента маркетинга и транспортировки ТОО, «КМГ Карачаганак», Кунаева 8, Астана, Казахстан.

Nogaibayev M.A. - Head of marketing and transportation department LLP “KMG-Karachaganak”, Konayev str., Astana, Kazakhstan, 010000.