

КТО И СКОЛЬКО?

Продажи топливораздаточного оборудования в РФ в 2004 г.

Анализ продаж топливораздаточного оборудования, наверное, единственный более-менее точный индикатор процессов, происходящих на рынке розничной реализации нефтепродуктов. Судите сами: до сих пор ни у кого нет точной информации о количестве действующих или строящихся АЗС, не говоря уже о реконструируемых объектах. Так что только обзор поставок ТРК и приподнимет завесу, скрывающую тенденции розничного рынка.

По мнению практически всех операторов рынка оборудования для АЗС, 2004-й год был неплох. Многие компании отметили увеличение спроса на предлагаемое ими оборудование. По словам поставщиков, свыше 60% проданных в прошлом году колонок было установлено на новых станциях и около 40% — на реконструированных. Большинство операторов убеждены, что подобное соотношение сохранится и в 2005 году.

Что касается спецификации ТРК, то зафиксирован значительно возросший спрос на многопродуктовое оборудование. Одно- и двухпродуктовые колонки покупались в основном либо для скоростного отпуска дизельного

топлива, либо для станций с низкой пропускной способностью. Еще одна тенденция 2004 г., которую отметили большинство поставщиков ТРК, — увеличение спроса на колонки с напорной системой подачи топлива.

В целом же, по мнению поставщиков оборудования, прошлый год ничем особенным не отличился: объемы реализации остались практически на уровне 2003 года. Единственное, что можно отметить, — это некоторое увеличение продаж колонок российского производства.

Всего в России за 2004 г. было реализовано 9 792 ТРК:

- 8 139 ТРК — отечественного производства;
- 1 653 ТРК — зарубежного производ-

ства, из них 123 ТРК — бывших в эксплуатации.

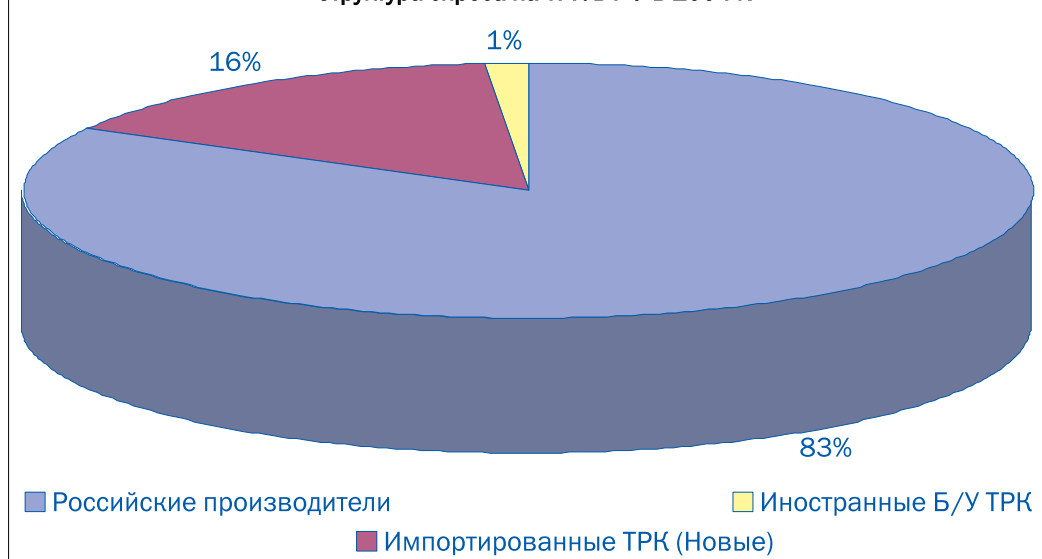
Таким образом, на долю российского оборудования приходится около 83% продаж, в то время как доля импортного (нового) оборудования в структуре спроса составляет 16%. На подержанные колонки пришелся лишь 1% рынка.

Среди российских производителей ведущие позиции по поставкам топливораздаточного оборудования занял завод «Автозаправочная техника» (г. Серпухов): на долю «АЗТ» пришлось 83% колонок, выпущенных отечественными производителями. Остальные поставки российской техники распределились следующим образом:

- завод «Промприбор» (г. Ливны) занял 7% рынка;
- по 4% рынка досталось компаниям «Петролеум Системз» (г. Новосибирск) и «С-Бенч» (г. Рязань);
- по 1% — компаниям «Штрих-М» (г. Москва) и Воронежскому механическому заводу (г. Воронеж).

В отличие от российских производителей, среди поставщиков импортных ТРК столь ярко выраженного лидера, как «АЗТ», пока что нет. Всего в Россию было импортировано 1 537 ед. техники, произведенной иностранными компаниями: ►►

Структура спроса на ТРК в РФ в 2004 г.



► • наилучший результат у транснациональной компании Dresser Wayne Pignone: этому производителю принадлежит 23% рынка импортного топливораздаточного оборудования, реализованного в РФ;

• 22% рынка завоевала Gilbarco Veeder-Root;

• 14% — Scheidt & Bachmann (Германия);

• 13% рынка пришлось на Tokheim;

• 12% рынка — на чешскую Adast;

• итальянская Nuovo Pignone в 2004 г. смогла освоить 7% рынка;

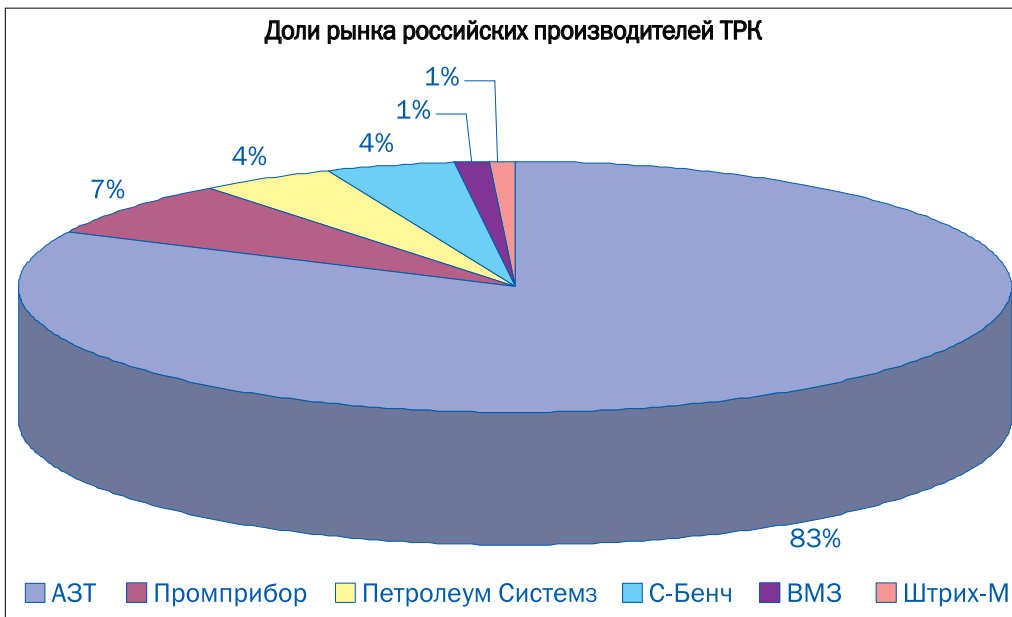
• 5% рынка освоил финский производитель — компания Autotank;

• 3% рынка заняла Censtar (Китай);

• 1% рынка пришелся на ТРК компании «Шельф» (Украина).

Не просто лидер

Лидер по поставкам топливораздаточного оборудования в 2004 г. — серпу-



Алексей Брилев, руководитель информационно-аналитического отдела компании «АЗТ»:

«Объемами сбыта по России мы, в принципе, удовлетворены.

Тем более что, решив в течение года многие проблемы с качеством, мы стали наращивать объемы производства. Были проблемы в отдельных регионах, но в течение 2005 г. мы уже решили их. Есть проблемы со сбытом в Украине, но в этом году на украинской выставке были проведены переговоры с рядом компаний, и я думаю, что плоды нашей деятельности не заставят себя ждать.

Что касается планов на 2005 г., то мы намерены вывести на рынок серию установок для налива нефтепродуктов с различной номинальной про-

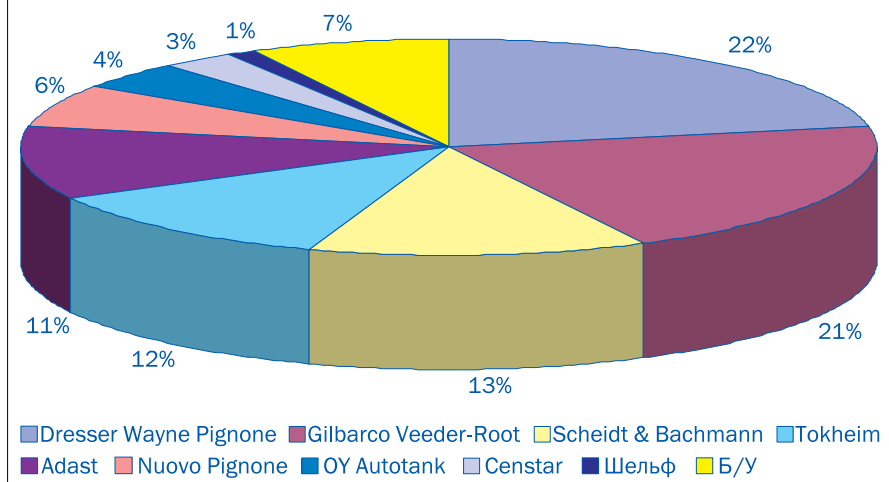


изводительностью. Идет работа над ТРК для отпуска сжатого газа. Разработана и запущена в производство новая многопродуктовая колонка в бескаркасном варианте: в ней уже нет чугунных переходников на трубах, и по габаритам она значительно компактнее своих предшественниц. Претерпели изменения колодки под пистолет: уже нет двигающихся механизмов, что делает эксплуатацию ТРК значительно более удобной. С апреля выпускаются контроллеры для управления ТРК «Агат 12-мк-4», поддерживающие настройку до 48 рукавов, при одновременной работе 12 рукавов.

Опережающими темпами растет спрос на многопродуктовые ТРК: только за первые полгода 2005 г. их было продано столько, сколько за весь 2004 год. Так что мы с оптимизмом смотрим в будущее».



Доли российского рынка ТРК, занимаемые зарубежными производителями в 2004 г.



Вообще, 2004-й год считают переломным для предприятия. В этом году был унифицирован модельный ряд, выпущен собственный моноблок, запущена в производство газовая колонка и сделано многое другое, что по качеству, надежности и функциональности приблизило продукцию завода к оборудованию, производимому мировыми лидерами автозаправочной индустрии.

ОАО «Промприбор»

В 2004 г. завод «Промприбор» реализовал 587 ТРК (6% всего российского рынка топливораздаточного оборудования). Поставки осуществлялись как мелким компаниям, так и ВИНКом. Выбор в пользу «Ливенок» сделали, в частности, «Славнефть», «Сибнефть», ТНК.

Спрос на ливенские колонки в 2004 г. значительно возрос, отмечают в компании. Начались поставки в ряд новых регионов: в Приморский край, Красноярский край, Центрально-Черноземный район, Казахстан и др. По сравнению с 2003 г. значительно увеличился спрос и на многопродуктовые колонки: в структуре продаж 2004 г. ►►

► ховская «АЗТ» является первым и крупнейшим заводом по производству оборудования для АЗС. Несмотря на черные годы переходного периода, спрос на продукцию отечественного пионера сохранился довольно высоким; более того, с каждым годом он растет. За последние несколько лет «АЗТ» сделала огромный рывок в устранении проблем, ранее встречавшихся в ее ТРК, и по улучшению качества выпускаемой продукции, что не могло не отразиться на объемах продаж. В результате завод реализовал 6,7 тыс. ТРК, заняв 68% российского рынка топливораздаточного оборудования (имеется в виду общее количество российских и импортных ТРК, реализованных в 2004 г. на территории РФ).

По информации «АЗТ», около 50% всей продукции было продано через региональные сервисные центры, которые действуют сегодня практически во всех регионах России и четырех странах СНГ. В 2004 г. сервисные центры показали довольно высокие объемы продаж — от 100 до 400 ТРК. Среди сервисных представителей «АЗТ» — компания «Кубаньтехснаб» (г. Краснодар), «Махачкала АЗС Сервис» (г. Махачкала, Республика Дагестан), ИП «Блинков» (г. Кемерово), компания «Метролог» (г. Самара) и многие другие. Довольно высоким спросом пользуются серпуховские колонки и среди ВИНКов. Большие объемы продукции были отгружены региональным подразделениям «Сибнефти» («Екатеринбургнефтепродукт» и «Омскнефтепродукт»). По принципу централизованных поставок уже второй год ведутся

работы с «Роснефтью», «Лукойлом» и региональными подразделениями ТНК-ВР.

По сравнению с 2003 г., отмечают в «АЗТ», значительно возрос спрос на многопродуктовые ТРК: в прошлом году их было продано в два раза больше, чем в позапрошлом. На 120% возрос спрос на раздаточное оборудование с напорной технологией подачи топлива: в колонках серии «Нара 7000», работающих с погружными насосами, отечественные клапаны двойного действия были заменены клапанами фирмы «Данфосс», в результате чего надежность оборудования значительно возросла, что и увеличило его популярность. Еще одним секретом высокой востребованности серпуховской техники в «АЗТ» считают переход на комплектацию колонок моноблоками собственного производства. С начала мая 2004 г. вместо моноблоков, производимых Воронежским механическим заводом, на серпуховские ТРК устанавливаются гидравлические блоки собственного производства, что значительно улучшило качество и надежность техники.



**Николай Кобылкин,
генеральный директор
ОАО «Промприбор»:**

«Располагая оригинальными разработками и постоянно совершенствуя выпускаемое оборудование, мы можем смело заявить о вступлении в конкуренцию с отечественными и зарубежными производителями. Это дает нам возможность бороться за тесное сотрудничество с крупными нефтяными компаниями.

Что же касается 2005 г., то мы ожидаем значительного увеличения спроса. В I квартале топливораздаточных колонок было реализовано в 2,3 раза больше, чем в соответствующий пери-



од прошлого года. При сохранении таких темпов роста продаж в 2005 г. планируется реализовать не менее 1,5 тыс. ТРК различных исполнений».

Новосибирские умельцы

В отличие от двух предыдущих производителей топливораздаточного оборудования — заводов «АЗТ» и «Промприбор», унаследовавших советскую производственную базу, компании «Петролеум Системз», основанной в 1998 г., деятельность пришлось начать практически с нуля. Не было ни производственной базы, ни станков, ни другого оборудования. Несмотря на столь сложное начало, по результатам

2004 г. компания реализовала 350 ТРК (4% рынка топливораздаточного оборудования РФ).

«Петролеум Системз» производит топливораздаточное оборудование на основе итальянской гидравлики Nuovo Pignone. Остальные части ТРК — это собственные разработки компании. Предмет особой гордости «Петролеум Системз» — электронная начинка, по некоторым параметрам превосходящая электронику, которой комплектуется техника ведущих мировых производителей.

2004-й год компания считает успешным. Если ранее основными потребителями ее ТРК были автозаправки Новосибирска и области, то в прошлом году география поставок значительно расширилась. К регионам, где работает оборудование «Петролеум Системз», добавились Дальний Восток, Урал, Омск, Кемеровская область, Казахстан. Покупателями были как независимые операторы, так и сбытовые подразделения ВИНКов.

В 2004 г., рассказывает «Современной АЗС» заместитель директора компании Андрей Прозукин, заметно возрос спрос на колонки с напорной систе-

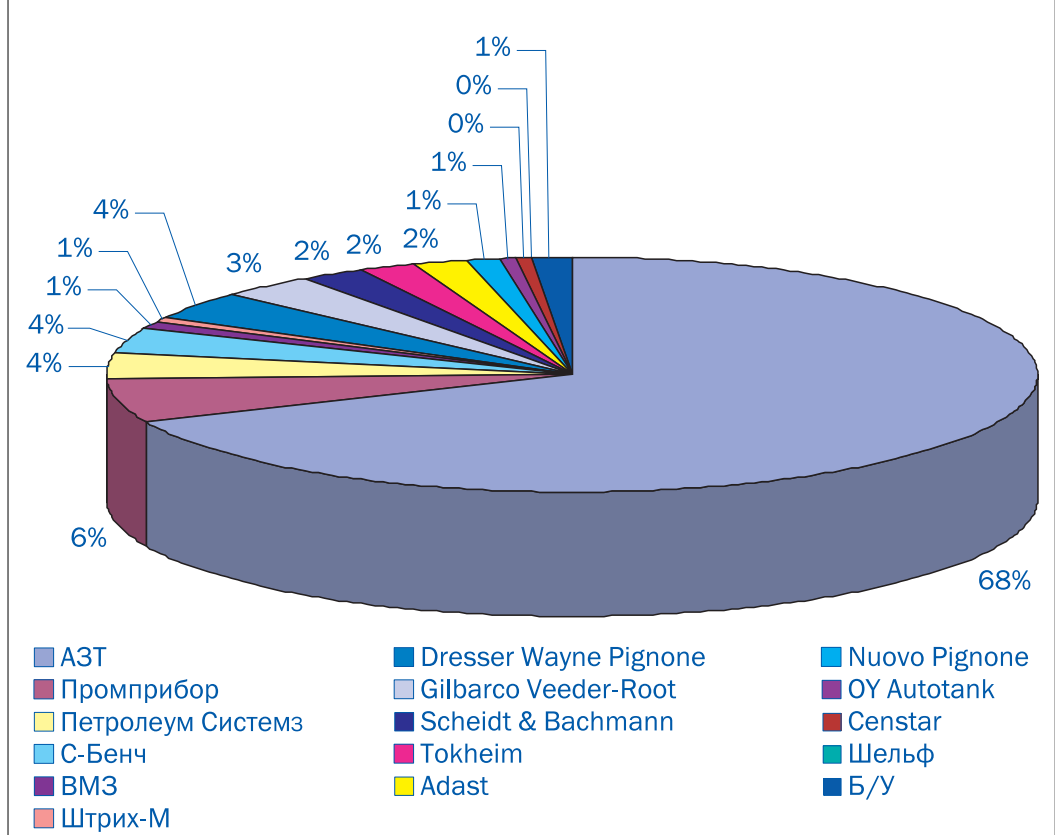
они занимают 49%. Возросла реализация ТРК с напорной системой подачи топлива. Как известно, «Промприбор» производит АНП-10 — аналог погружных насосов Fe Petro и Red Jacket, спрос на который по сравнению с предыдущим годом увеличился в 3,6 раза.

Среди основных достижений завода в 2004 г. можно отметить выпуск ТРК «Ливенка» с улучшенным дизайном. Колонки изготавливаются с напорной и всасывающей гидравликой. Запущены в серийное производство ТРК со скоростной подачей топлива — до 100 л/мин. Разработан образец топливораздаточной колонки модульного ряда, позволяющей отпускать одновременно на две стороны от одного до четырех видов топлива. Также подготовлены к производству ТРК с системой газозаврата.

Что касается сервисного обслуживания техники, то сегодня сервисные представительства «Промприбора» работают в 16 регионах: Оренбурге, Самаре, Перми, Астане, Пензе, Воронеже, Владивостоке, Ярославле и др.

2004-й год был для предприятия в целом довольно успешным, и в компании убеждены, что положительная тенденция сохранится, и в этом году объемы продаж ТРК возрастут.

Долевое распределение между участниками российского рынка ТРК



мой подачи топлива и на нестандартное оборудование, изготавливаемое по индивидуальным пожеланиям заказчика. Планы на 2005 г. у компании традиционные: наращивать объемы производства и выйти со своей продукцией в другие регионы.

Рязанские чехи

Рязанское предприятие «С-Бенч» также начинало производственную деятельность с чистого листа. С той лишь разницей, что компания специализируется на сборке ТРК из комплектующих чешско-японского концерна Tatsuno-Benc.

По словам директора компании Виктора Гордова, 2004-й год был «средненьким»: предприятие продало 345 рязанских «бенчей» (4% российского рынка топливораздаточного оборудования). Среди покупателей доминировали индивидуальные заказчики — постоянные покупатели этих ТРК («Башкирнефтепродукт», «Энергия-Байт», «Инвестпром», «Татнефтепродукт», «Антекс», «Паркойл», «Разви-



Виктор Гордов,
директор СП «Татсуно С-Бенч»:

«В 2004 г. была проведена огромная и сложная работа по подготовке к производству нового модельного ряда топливораздаточных колонок Shark. Сохраняя все преимущества серии ВМР 2000, колонки Shark отличаются стильным, прогрессивным дизайном и рядом технических усовершенствований, позволивших, к примеру, увеличить стандартную (50 л/м) скорость выдачи топлива. Данные ТРК уже в продаже и востребованы нашими заказчиками.

В планах на 2005 г. — достичь 30%-ного ежегодного прироста производства. Объемы по итогам первых пяти месяцев говорят, что это абсолютно реально».

тие» и др.). Как отметили в компании, в 2004 г. наибольшим спросом пользовались многопродуктовые колонки серии ВМР 2000 и ее модельного ряда, при этом существенно снизился интерес покупателей к простеньким моделям и практически исчез к ТРК портального типа.

ВМЗ

По итогам продаж 2004 г. Воронежский механический завод, производящий ТРК под брендом «Россиянка»,



реализовал 87 колонок (1% российского рынка). Основные покупатели — независимые операторы. Около 30% проданных колонок были оборудованы напорной системой подачи топлива. По словам представителя завода, довольно успешным был опыт сотрудничества с украинской компанией «Шельф», у которой ВМЗ под заказ приобретает либо гидравлику, либо корпуса. В планах на 2005 г. — дальнейшее наращивание продаж и совершенствование производимого оборудования. Кроме того, компания планирует продолжить успешное сотрудничество с украинским «Шельфом».

Московские новаторы

Еще один производитель топливораздаточного оборудования на основе итальянской гидравлики — московская компания «Штрих-М» в 2004 г. реализовала 70 ТРК (1% российского рынка). Основными покупателями ТРК были независимые операторы. Наибольший спрос зафиксирован на многопродуктовые колонки.

Планы на 2005 г. традиционные — наращивать объемы производства и совершенствовать технику. Совершенствование и новаторский подход к производству является отличительной чер-

той данного производителя: «Штрих-М» первым в России стал комплектовать свои ТРК мультимедийными мониторами.

Иностранцы в России

При всей активности российских производителей, импортное оборудование, несмотря на его высокую стоимость, становится на отечественном рынке все популярнее. Практически все поставщики отмечают, что спрос на импортную технику растет. Россия для зарубежных производителей постепенно становится все более и более интересным и перспективным регионом. Посмотрим, кто и каких результатов смог добиться в 2004 году.

Под крылом ВИНКов

В 2004 г. транснациональная компания Dresser Wayne Pignone давала много информационных поводов. Это и открытие производства ТРК в Шанхае, и приобретение итальянского концерна Nuovo Pignone, и появление нового бренда, и многое другое. Мы же добавим: из всего спектра топливораздаточного оборудования именно этот бренд занимает передовые позиции.

По итогам работы в 2004 г. на российский рынок было поставлено 362 ▶▶



Владимир Палагин,
генеральный представитель
Dresser Wayne Pignone в России:

«2004-й год был успешным. В 2005 г. мы планируем сохранить тенденцию ежегодного увеличения продаж. В первой половине текущего года объем продаж Dresser Wayne Pignone приблизился к объемам продаж за весь 2004 г., что дает основания для оптимистичных прогнозов. Также мы ожидаем дальнейшего увеличения спроса на ТРК для выдачи газового топлива».

► ТРК компании, что позволило ей занять 4% российского рынка ТРК. Основные покупатели оборудования Dresser Wayne Pignone — ВИНКИ: «Лукойл», «Роснефть», «Альянс». Наибольшим спросом у покупателей пользовались многопродуктовые колонки со всасывающей системой подачи топлива. Большая часть продаж шведского оборудования осуществляется через авторизованные дистрибьюторские компании «Ови Плюс» и «Три Е». По словам генерального представителя компании

Dresser Wayne Pignone в России Владимира Палагина, благодаря открытию новых торгово-сервисных представительств и региональных филиалов шведские ТРК продаются и обеспечиваются сервисным обслуживанием в большинстве регионов страны.

В погоне за лидером

Всего 20 колонок отделяют компанию Gilbarco Veeder-Root от первого места по поставкам ТРК в Россию. В 2004 г. было импортировано 342 ТРК данно-

го производителя (3% российского рынка). По словам генерального представителя Gilbarco Veeder-Root в России Игоря Ануфриева, в 2004 г.



Игорь Ануфриев, генеральный представитель Gilbarco Veeder-Root в СНГ:

«В 2004 г. продажи нашей продукции возросли по всем направлениям. В планах на следующий год — развивать сервис в некоторых регионах РФ и увеличить на 20% продажи в целом по СНГ. В 2004 г. мы создали хороший плацдарм для наступления в 2005-м. Будем надеяться, что все наши планы осуществляются».



в структуре продаж значительно возросла доля сетевых компаний. Среди основных покупателей — МТК, «Татнефть», «Роснефть», «Удмуртнефтепродукт».

Преобладал спрос на многопродуктовые ТРК SK 700 и на колонки 397-й серии. Спрос на ТРК с напорной подачей топлива возрос по сравнению с позапрошлым годом приблизительно на 15%, говорит Игорь Ануфриев. Кроме того, значительно возрос спрос на сами погружные насосы и уровнемеры, производимые компанией Gilbarco Veeder-Root. Одной из причин роста популярности погружных насосов является выход на рынок их новой, значительно более простой в монтаже и профилактическом обслуживании, версии — Red Jacket. Еще одна новость: 2004-й год, по всей вероятности, был последним годом выпуска колонок SMPD и JМ-РD. Завод будет производить только запасные части к этим ТРК.

Несмотря ни на что

Продукция Scheidt & Bachmann, притом что у ее производителя нет единого представителя по России,



по объемам импорта — 210 ТРК — заняла третье место (2% рынка). По имеющимся у «Современной АЗС» данным, в 2005 г. компания решит вопрос со своим представительством, что, скорее всего, позволит ей значительно нарастить объемы продаж.

Тот самый Tokheim

По словам генерального представителя Tokheim в СНГ Михаила Колобова, в целом по России и СНГ было продано оборудования на 5 млн долл., — компания является одним из трех крупнейших поставщиков ТРК в данном регионе. Однако в самой России было реализовано 197 колонок (т. е. всего 2% рынка).

Наибольшим спросом пользовались многопродуктовые ТРК Quantum 400T, 500T, а также одно- и двухпродуктовые Quantum 300T; отмечен приблизительно 20%-ный рост спроса на напорные колонки. Среди основных покупателей оборудования Tokheim:

- в России: «Славнефть», ЮКОС, ТНК-ВР;
- в Беларуси: «Славнефть», «Лукойл»;
- в Украине: «Восток», Западная нефтяная группа, независимые АЗС.

Еще один чех

Для компании Adast 2004-й год выдался неплохим: в Россию было импортировано 177 ТРК (около 2% российского рынка). Как отметили в компании «Инжиниринг АМТ» (генеральный представитель чешского завода в России), наибольшим спросом пользовались многопродуктовые колонки, покупавшиеся и нефтяными компаниями, и независимыми операторами.

По словам начальника отдела продаж оборудования для АЗС компании «Инжиниринг АМТ» Александра Самсонова, спрос на ТРК с напорными технологиями в 2004 г. был незначительный, однако в этом году уже можно смело говорить о 15–17%-ном росте. В планах на 2005 г. — увеличение объемов продаж.

Последний год независимости

В 2004 г. итальянская компания Nuovo Pignone поставила в Россию 107 ТРК (1% рынка страны). Как мы уже сообщали, в 2004 г. итальянский завод был приобретен компанией Dresser Wayne. ►►



Михаил Колобов,
генеральный представитель
компании Tokheim в СНГ:

«Одним из весомых достижений прошлого года является тот факт, что завод, несмотря на стремительный рост евро и инфляцию, смог удерживать цены на производимое оборудование. В планах на 2005 г. — увеличение продаж как по России, так и в целом по СНГ».

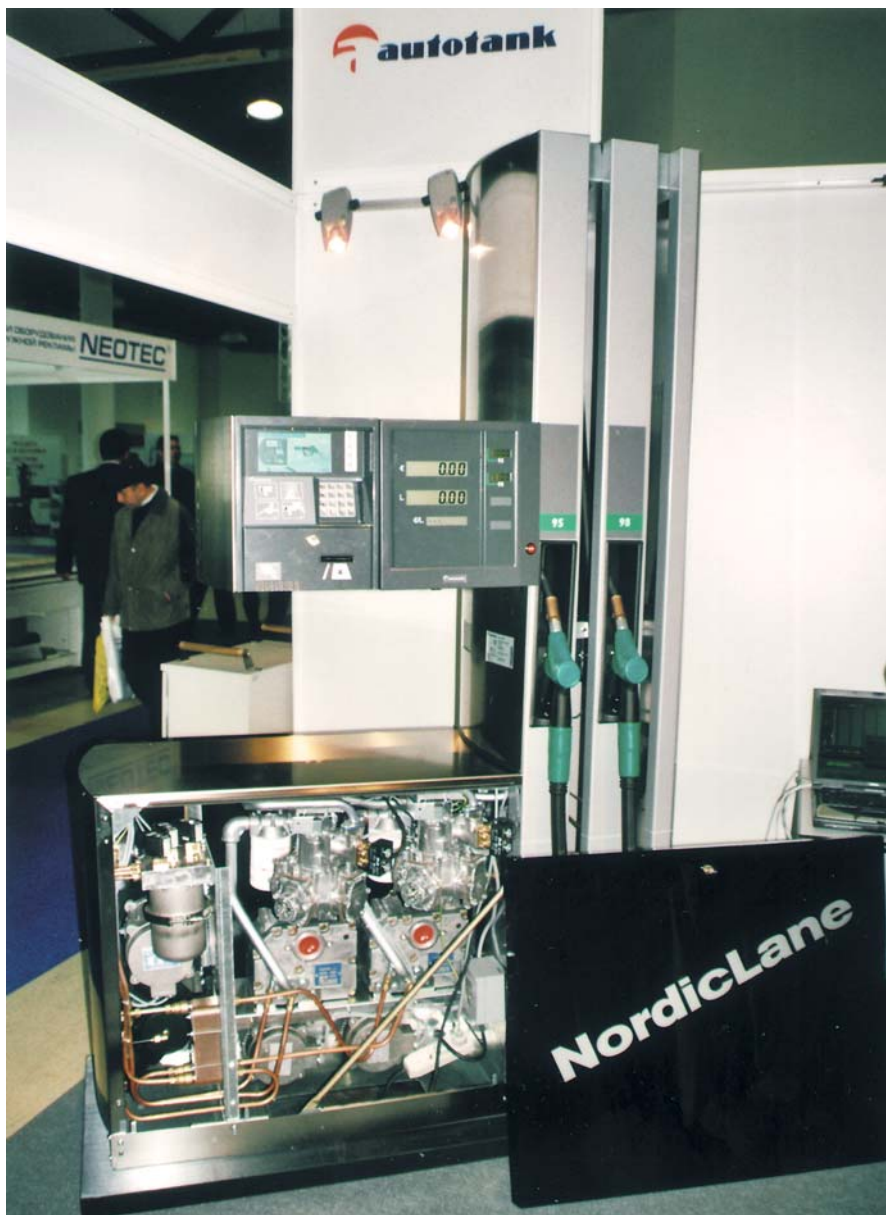
► С этого года итальянский завод будет собирать только газовые колонки; обычные ТРК для жидкого моторного топлива будут производиться только по старым долгосрочным контрактам. Также предприятие продолжит выпуск запасных частей для работающих по всему миру колонок Nuovo Pignone.

Финские парни

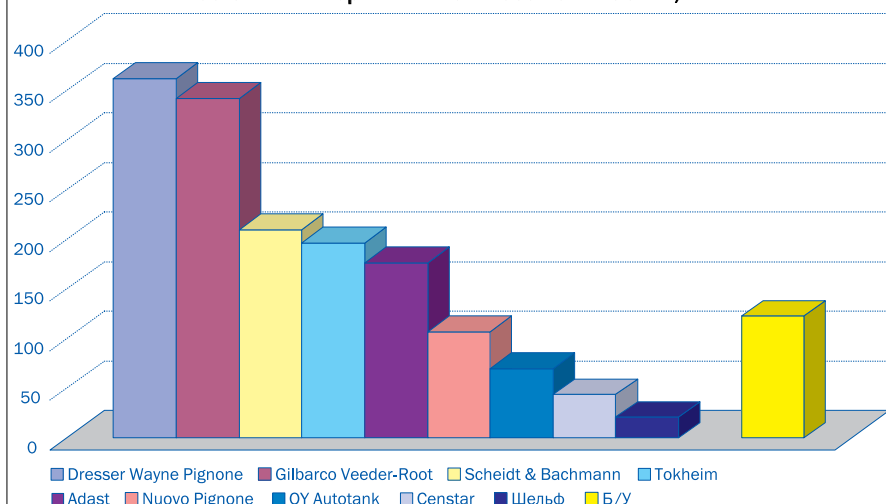
Компания Autotank в 2004 г. импортировала в Россию 70 ТРК (1% российского рынка). Считается, что оборудование этого производителя рассчитано на работу в экстремальных условиях — при низких температурах и высокой влажности. Правда, подтверждать эту информацию никто особенно не стремится, и в технической документации на финские ТРК подобных отметок нет. Однако, по отзывам, техника действительно неплохая; ее устанавливают на своих АЗС такие компании, как Esso, Neste, Shell, Teboil, StatOil, «Лукойл».

С надеждой на будущее

В 2004 г. ТРК в Россию импортировали еще два производителя: китайская Censtar (44 ТРК) и украинский «Шельф» (21 ТРК). К сожалению, доля этих компаний на российском рынке пока менее 1%. Однако компании убеждены, что будущее — на их стороне. О китайском производителе пока трудно сказать что-либо определенное, а вот украинские производители у себя на родине зарекомендовали себя с очень хорошей стороны. А, как известно, для хороших отзывов нет границ, поэтому возможно, что через несколько лет этот производитель



Поставки импортных ТРК в Россию в 2004 г., шт.



ТРК станет хорошо известен и на российском рынке.

Вечно молодые

Сокращение импорта подержанных ТРК наблюдается практически во всех странах СНГ. Так что можно положительно утверждать: пик спроса на данную продукцию миновал. По результатам 2004 г. в Россию везли 123 подержанные колонки (1% рынка). В ближайшие несколько лет спрос на это специфическое оборудование, скорее всего, еще более сократится, тем более что некоторые отечественные производители планируют снизить отпускные цены на некоторые модели ТРК. ■