



СЕРГЕЙ СКУРАТОВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АВИАКОМПАНИИ
«УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ»

— Минувший год для авиакомпании «Уральские авиалинии», на мой взгляд, оказался удачным и плодотворным. Удалось добиться существенного роста по всем основным показателям, мы смогли реализовать задуманные проекты, поэтому, безусловно, год был для нас успешным. Он прошел под знаком экспансии на восток. Много внимания уделяли регионам Сибири, Юго-Восточной Азии. Как и для любого бизнеса, для нас важно не просто выйти на новые рынки, заявить о себе, но и закрепить свои позиции на них.

Несмотря на усиление конкуренции на рынке, в этом году мы завершили несколько крупных и знаковых для нас проектов. Прежде всего, впервые в истории компании перевезли более 3,5 млн пассажиров. Это существенный показатель: по приросту пассажиропотока мы — одна из лидирующих авиакомпаний России. Я думаю, это заслуга не только менеджмента, но и тех, кто готовит самолеты, продает билеты, и, конечно, наших пилотов.

Для них мы в 2012 году ввели в строй один из лучших тренажерных комплексов — теперь пилоты «Уральских авиалиний» проходят обучение и обязательную подготовку к полетам в идеальных условиях, рядом с домом. Уже сейчас тренажер работает по 20 часов в сутки, а в будущем он сможет послужить не только нам, но и коллегам — подготовку на нем смогут проходить пилоты из других авиакомпаний. Мы продолжаем пополнять свой авиапарк, что также говорит о движении в нужном направлении.

Учитывая то, чего уже удалось достичь, мы строим планы на будущее: на год, а может, и на всю жизнь. В следующем году, например, мы построим уникальный центр технического обслуживания самолетов, в котором сможем обслуживать самолеты семейства Airbus A320 и широкофюзеляжные самолеты типа Boeing 777.

Но самое главное достижение авиакомпании еще впереди: 12% всех женщин, работающих в «Уральских авиалиниях», ждут малышей. И это самое главное наше достижение уходящего года!



МАКСИМ КИСЕЛЕВ

ДАВЛЕНИЕ ЦЕНОЙ Уходящий год, по мнению экспертов и нефтетрейдеров, прошел под знаком растущих мировых цен на нефть. Именно поэтому изменение оптовой и розничной стоимости топлива на сибирских НПЗ аналитики считают обоснованным. По словам Юлии Войтович, оптовые цены на бензин зависят от акцизов на топливо, которые устанавливает российское правительство. В 2012 году, например, акцизы на бензин менялись дважды. С 1 января на топливо класса «Евро-3» и ниже они выросли на 28-30%, «Евро-4» и «Евро-5» — на 33%. С 1 июля ставки акцизов на бензин второго и третьего классов повысились соответственно на 6,7% и 6,2%, хотя на «Евро-5» упали на 24,6%. «Переработчикам ничего не оставалось делать, как поднимать цены на свою продукцию, чтобы обеспечивать себя сырьем для дальнейшей работы и при этом быть рентабельными. Делали они это не так уж часто, а лишь по мере необходимости», — отметил Дмитрий Баранов.

Розничные цены на бензин в первой половине 2012 года испытывали административное давление. «Еще в январе этого года правительство потребовало от нефтяных компаний не повышать розничные цены на бензин до выборов. Этим и был обусловлен более резкий скачок во втором полугодии. Кроме того, осенью топливо традиционно дорожает, плюс сезонный спрос потребления совпал с ростом цен на нефть на международных рынках», — отметила Юлия Войтович. Поэтому, считает эксперт, изменение цен на топливо в текущем году было вполне обоснованным. «Что касается ценообразования, то оптовые цены, которые устанавливают на свою продукцию НПЗ, в большой степени зависят от налогообложения продукции заводов, и подход к формированию цен на топливо у нефтяных компаний вряд ли может измениться», — заключила аналитик.

Кроме того, по словам Дмитрия Баранова, не стоит забывать и о том, что нигде не исчезла проблема многочисленных посредников на топливном рынке, которые стоят «неприступной стеной» между производителями топлива и его потребителями. «Причем не просто стоят, но при этом и повы-

шают цены. Поэтому неудивительно, что в течение года автовладельцы, заезжая на АЗС, недовольно смотрели на ценники, а некоторые «изменяли» «своей» заправке и уезжали искать более дешевый бензин», — говорит господин Баранов.

Независимые трейдеры не разделяют выводы аналитиков. «Цены в уходящем году менялись очень часто. Нефтебаза должна отпускать топливо по одной цене с «Газпромом». Тогда будет конкуренция и снижение цен, каждый будет бороться за клиента. Сейчас же независимые АЗС развиваться не могут. Наша наценка на бензин от 7% до 10%, на дизельное топливо — 4%. «Газпром нефть» на своих АЗС дает скидку в 11%», — отмечает Аркадий Михальков.

В связи с этим, подчеркивают эксперты, многие владельцы АЗС, не выдержав конкуренции с крупными нефтяными компаниями, были вынуждены продать свой бизнес. «Ведущие федеральные игроки либо сами выходили в те регионы, в которых они еще не представлены, либо приобретали кого-то из местных игроков. Кроме того, в регионах стали активнее превращать АЗС в места, где можно не просто «напоить железных коней», но и где может себе что-то купить сам водитель и его пассажиры, где они могут отдохнуть и перекусить. То есть те изменения, что стали происходить с АЗС в крупных городах несколько лет назад, в этом году дошли и до небольших. Они поняли, как можно увеличить свою выручку, и стали меняться в лучшую сторону, формируя спрос на дополнительные услуги и товары, привлекая дополнительных посетителей на АЗС», — отметил Дмитрий Баранов.

Однако есть регионы, куда отказываются заходить крупные нефтяные компании. В сентябре 2010 года президент ОАО ЛУКОЙЛ Вагит Алекперов и бывший губернатор Омской области Леонид Полежаев (полномочия истекли в мае 2012 года) подписали соглашение о сотрудничестве между компанией и регионом. ЛУКОЙЛ намеревался развивать в Омске собственную сеть АЗС, в 2011 году в городе появилось несколько заправок. Однако, как рассказали участники рынка, эти АЗС работают по франшизе ЛУКОЙЛА. «Компания просчитала, что

**СТИМУЛИРОВАТЬ НЕФТЕПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
К МОДЕРНИЗАЦИИ НПЗ РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ
НАМЕРЕНЫ ВВЕДЕНИЕМ С 1 ЯНВАРЯ 2013 ГОДА
ЗАПРЕТА НА ПРОИЗВОДСТВО ТОПЛИВА
ВТОРОГО КЛАССА**

ей невыгодно работать в Омске, — ближайший ее нефтезавод находится в Перми, доставка топлива до Омска сведет рентабельность от его продажи к нулю. Поэтому сейчас в Омске три-четыре АЗС под брендом ЛУКОЙЛА, но продают бензин омского нефтезавода», — заявил Аркадий Михальков.

В следующем году, считают эксперты, нефтепереработчики вряд ли изменят подход к ценообразованию. «Снижению цен не способствуют ни конъюнктура мирового рынка, ни экономическая ситуация в стране, ни существующее законодательство в отрасли. Несмотря на то что конкуренция на топливном рынке весьма высока, ее потенциала не хватит на то, чтобы цены снизились. Теоретически в будущем году возможны периоды, когда цены на нефтепродукты будут незначительно снижаться, но это будет лишь в отдельных регионах или в отдельных сетях АЗС, и к тому же вряд ли такие периоды продлятся больше месяца», — считает Дмитрий Баранов.

Оказывать давление на рынок нефтепереработки, по мнению аналитиков, будет и дальнейшее ужесточение экологических норм, а также более высокие требования к топливу со стороны потребителей. По словам господина Баранова, это приведет к тому, что независимые АЗС могут начать менять своих традиционных поставщиков на ВИНКи, что также не позволит серьезно снизить цену на топливо. «Для нефтепереработчиков это означает, что они должны будут продолжить модернизацию своих производственных мощностей, а расходы на эти цели они неизбежно будут включать, пусть и частично, в стоимость своей продукции», — убежден господин Баранов.

Риски сегмента нефтепереработки в следующем году Юлия Войтович видит в возможном увеличении налоговой нагрузки. Это, по ее словам, приведет к финансовым потерям компаний. ■