

23 → Дистанционное банковское обслуживание — это уже не только удобный инструмент проведения расчетов, но и канал обмена документами валютного контроля, размещения депозитов, привлечения кредитов, управления ликвидностью и дочерними предприятиями в рамках услуг cash-management. Это важно не только для банков, для которых дистанционные сервисы облегчают обслуживание клиентов, но и для самих клиентов, которые получают возможность работать удаленно и снизить стоимость банковских услуг. Сейчас мы запускаем новый тарифный план «Старт», который позволит как новым, так и действующим клиентам банка при первичном подключении системы «Клиент-Банк» в течение трех месяцев пользоваться рядом услуг со скидкой 30%.

ВГ: Как банки используют соцсети и смогут ли они в них оказывать клиентам финансовые услуги?

Ю. К.: Сейчас практически все банки, особенно работающие в розничном сегменте, имеют свои страницы в соцсетях, но это, по сути, выполнение представительских функций, канал продвижения, изучения спроса, получения обратной связи от клиентов. Для получения услуги в интернете клиенту необходима как минимум либо пластиковая карта, либо дистанционное обслуживание, таким образом, без посещения банка, к сожалению, пока не обойтись.

ВГ: Банки активно используют приложения для гаджетов в своей работе?

Ю. К.: В этом направлении развиваются все банки — это отлично работает. Так, для корпоративных клиентов у нас есть услуга, которая позволяет, например, руководителю или собственнику предприятия мониторить движение финансовых потоков с мобильного устройства благодаря специальным приложениям для различных платформ, которые клиент скачивает самостоятельно.

ВГ: Как вы анализируете предложения конкурентов, на основании каких данных?

Ю. К.: Мы изучаем официальные данные других банков — их рекламные материалы, сайты, общие финансовые показатели. Используем данные официальной статистики ЦБ и информантств. В других банках мы тоже используем тайных покупателей, чтобы узнать сильные и слабые стороны конкурентов. Анализируем информацию в СМИ, зачастую наши клиенты рассказывают нам о том, что им предлагали в других банках, что им понравилось.

ВГ: Как вы проверяете достоверность полученной информации?

Ю. К.: Естественно, в первую очередь мы доверяем официальной информации, интервью руководителей и официальных представителей банков. Если появляются какие-то данные, происхождение которых не так однозначно, мы принимаем информацию к сведению и проверяем ее.

ВГ: Какие основные задачи стоят перед СЗРЦ в этом году?

Ю. К.: На сегодняшний день банк занимает значимую долю на рынке СЗФО — 13–15%, поэтому одной из непростых задач является сохранение наших позиций. Вместе с тем мы, безусловно, ставим задачи и по опережающему росту, планируем привлечь новых клиентов и повышать лояльность существующих, оптимизировать внутренние бизнес-процессы с целью улучшения качества и скорости оказания наших услуг. ■

22 → «Рынок растет, и на него приходят новые игроки, однако в целом ситуация не меняется. Более 70 процентов рынка контролируется крупными игроками. Я думаю, что в 2013 году рост рынка в связи с замедлением роста объема грузооборота также замедлится, и существенных изменений мы не увидим», — рассуждает Андрей Шенк.

Представители бункеровочного бизнеса отмечают, что конкуренция со стороны вертикально интегрированных нефтяных компаний обостряется и положение независимых игроков становится более шатким. Директор московского филиала компании «Акваойл» Сергей Петров отмечает, что в прошлом году некоторые независимые компании ушли с рынка, а некоторые — объединились. «Ситуация становится все более тяжелая. Конкурировать с крупными игроками, аффилированными с нефтегазовыми компаниями, сложно, потому что у них есть свой сырьевой ресурс. При этом без независимых участников рынка они не могут осуществлять деятельность. В этом случае ФАС обвинит их в монопольном положении», — рассуждает господин Петров.

Надежда Малышева констатирует, что бункеровочный рынок продолжает укрупняться. Лидирующие позиции занимают крупные компании с развитой собственной логистикой и инфраструктурой, то есть наличием прямых договоренностей с поставщиками нефтепродуктов, собственных нефтебаз, морских бункеровочных терминалов и собственного (либо зафрахтованного) флота. Это позволяет не только минимизировать цену продукта, но и отслеживать качество бункерного топлива, требования к которому со стороны судовладельцев и мирового сообщества предъявляются все более высокие, говорит госпожа Малышева.

ЗАМЕНА ТОПЛИВУ Андрей Шенк отмечает, что грузооборот в портах Балтийского региона растет на 10–12% в год, следовательно, растет и количество закупаемого бункерного топлива.

Бункерное топливо подразделяется на два вида: мазуты и дизельное топливо.

Специалист Крыловского государственного научного центра Антон Луцкевич рассказывает, что большие морские суда, как правило, потребляют в основном мазуты, а небольшие — дизельное топливо. Когда судно отправляется на дальний рейс, ему, как правило, необходимо мазутное топливо. Трудно сказать, на какой вид топлива приходится наибольшая доля рынка, отмечает господин Луцкевич.

Бункерное топливо, как и любое другое, сильно зависит от цен на энергоресурсы, в частности, цен на нефть, говорит Андрей Шенк. «Нефтепродукты, как правило, дешевле с небольшой задержкой к сырой нефти, поэтому я думаю, что топливо по-прежнему стоит довольно дорого. Закупается оно у местных нефтеперерабатывающих заводов, которые принадлежат крупным нефтяным компаниям», — отмечает эксперт.

Поставки нефтепродуктов в морские порты для последующей бункеровки осуществляются железнодорожным транспортом, автомобильным и на танкерах-продуктовозах. Цена темного судового топлива в 2012 году в Большом порту Санкт-Петербург показывала достаточно высокую волатильность. По данным аналитиков ИАА «Портньюс», в зависимо-



КРУПНЕЙШИМ БУНКЕРОВОЧНЫМ РЫНКОМ СЕВЕРО-ЗАПАДА ЯВЛЯЕТСЯ БОЛЬШОЙ ПОРТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. НА ЕГО ДОЛЮ ПРИХОДИТСЯ БОЛЕЕ ЧЕТВЕРТИ ПРОДАЖ СУДОВОГО ТОПЛИВА ВО ВСЕХ МОРСКИХ ПОРТАХ РОССИИ

сти от марки его минимальная стоимость в 2012 году составляла около \$430 за тонну, максимальная — примерно \$570 за тонну. Менее динамично менялась в прошлом году стоимость светлого топлива: минимум зафиксирован на уровне \$760, максимум — \$880 за тонну.

Господин Луцкевич напомнил, что в 2015 году полностью вступают в силу требования шестого приложения к Международной конвенции по предотвращению загрязнения с судов (МАРПОЛ). Документ предписывает меры по предотвращению загрязнения водных объектов энергетическими установками судов. В нем прописаны максимально допустимые параметры загрязнения оксидами серы, азота и твердыми частицами (сажей). Сера содержится в топливе. В мазутах ее содержание не превышает 4%, в дизельном топливе — 2%. Документ предписывает в 10–15 раз снизить содержание серы в топливе. Альтернативой в данном случае может быть обессеренное дизельное топливо, которое при этом будет в два раза дороже и без того дорогого дизельного топлива. Кроме того, с использованием обессеренного топлива будут расти эксплуатационные расходы.

Азот образуется в процессе сгорания топлива в цилиндре двигателя. Чтобы снизить его выбросы, можно принять меры, чтобы двигатель не вырабатывал азот или оборудовать судно катализатором. Это дорогостоящее оборудование, его стоимость от \$0,5 млн.

Чтобы снизить выработку твердых частиц, можно использовать в качестве топлива сжиженный природный газ (СПГ). Он подойдет для всех видов судов, но у него есть ряд особенностей. Например, для работы на газе суда должны быть модернизированы или построены заново. Пока такие инвестиции нерентабельны. СПГ сейчас дешевле дизельного топлива, но дороже мазута. Сложность в том, что такой газ является скоропортящимся продуктом. Хранить его на борту бункеровщика нельзя. В то же время переоборудовать бункеровщики и создавать необходимую инфраструктуру для бункеровки судов на газе нецелесообразно, поскольку такие суда пока встречаются редко. Однако если в наш порт попадет такое судно, его нельзя будет заправить.

Таким образом, появление газотопливных судов сдерживается сложностью бункеровки, и развитие бункеровочной инфраструктуры, наоборот, развивается медленно из-за отсутствия таких судов.

Вариантов действий два. Нужна воля государства или воля крупных нефтегазовых игроков. Либо можно пустить все на самотек, но в этом случае сценарий будет развиваться не в пользу России. Наши суда вскоре перестанут соответствовать европейским требованиям по экологии и покинут европейские воды.

НА ПОРОГЕ НОВОЙ ЭРЫ Уже сейчас требования МАРПОЛ актуальны, говорит директор московского филиала компании «Акваойл». В Европе некоторым судовым компаниям отказывают в долгосрочном сотрудничестве, если суда не соответствуют экологическим стандартам. Бункерные компании готовы перейти на СПГ, но для этого нужно строить специальные емкости для хранения, переоборудовать бункеровщики, потому что СПГ значительно отличается от дизельного топлива и предполагают иную техническую характеристику судов. Приспособить технику можно, но это дорого. «Я готов построить бункеровщик или переоборудовать имеющиеся, но они просто не будут загружены заказами. Поэтому пока этот проект нецелесообразный», — рассуждает господин Петров.

Генеральный директор группы компаний «Балтийская топливная компания» Станислав Корнеев смотрит на перспективы более оптимистично. «Очевидно, что такой сервис, как бункеровка судов, должен быть безопасным и экологичным. Минтранс России и администрация Большого порта Санкт-Петербург последовательно принимают меры, направленные на повышение этих двух показателей. Бункеровочные компании, в свою очередь, обновляют флот, а также приводят имеющиеся суда в соответствие с международными требованиями и нормами. Мы уверены в том, что бункерный рынок Санкт-Петербурга конкурентный, безопасный и экономически интересный», — говорит господин Корнеев.

«Вероятно, бункерный рынок в портах Балтики в первую очередь и во всем мире в дальнейшем будет вынужден вступить в новую эру. Как когда-то в начале XX века судовладельцы перевели свой флот с угля на мазут, так можно ожидать и скорого перевода топливных систем флота с мазута на СПГ. Однако в настоящее время в России не создано инфраструктуры для бункеровки судов СПГ, также не развито производство и логистика поставок этого вида топлива. Проекты судов для работы на СПГ также не являются массовыми», — говорит Надежда Малышева. ■