

нефть и газ

«Кризис дал мощный импульс развитию отрасли внутри страны»

Кризис, повлиявший на все отрасли российской экономики, сильно ударил по автомобильному сегменту, где спрос на новые машины достиг рекордного минимума за последние десять лет. Это отразилось и на рынке смазочных материалов. Несмотря на это, российские и иностранные производители наращивают мощности по выпуску моторных масел и другой продукции. Об итогах 2016 года, развитии локализации и планах на будущее „Ъ“ рассказал гендиректор «Тотал Восток» **Фабьен Вуазен**.

— интервью —

— Как развивался рынок смазочных материалов в 2016 году?

— Экономический кризис, санкции западных стран и снижение потребительской активности — все это характерно для 2016 года, так же, как и для предыдущих двух лет. Продажи новых автомобилей в 2016 году уменьшились на 11%, всего было реализовано 1,42 млн машин. И эта цифра худшая за десять последних лет. Очевидно, что такой кризис продаж сказывается не только на автопроизводителях и дилерах, но и влияет на динамику рынка смазочных материалов. Несмотря на то что российский рынок смазочных материалов является крупнейшим в Европе и одним из самых больших в мире, бизнесу и потребителям пришлось привыкать к новой реальности в 2016 году.

— Как, на ваш взгляд, он изменился за последний год?

— Кризис дал мощный импульс развитию отрасли внутри страны. Позиции российских компаний усиливались последние годы в связи с сокращением спроса на импортные смазочные материалы. Еще в 2015 году цены на импортные моторные масла выросли на 31%, в то время как рост цен на российские составил +7,5%. Крупные российские производители активно расширяют свои мощности. В промышленности же наблюдается смещение спроса в сторону продукции более низких ценовых сегментов.

— А если говорить о рознице?

— Автовладельцы в условиях кризиса начинают экономить на расходных материалах, к сожалению, один из распространенных способов экономии — покупка более дешевого масла. Но более половины российского автопарка — автомобили иностранного производства: владельцы дорогих иномарок не хотят столкнуться с ремонтом двигателя и лишением гарантии, поэтому по-прежнему предпочитают покупать моторное масло иностранных брендов.

— Меняется ли потребность в моторных маслах

в текущих экономических условиях?

— Она остается внушительной. Исследование «Автостата» показало, что потребность в моторных маслах для легковых автомобилей, LCV и грузовиков в России в 2015 году превысила 400 млн л. При этом свыше половины (55%) от этого объема пришлось на легковые автомобили. Также растет спрос на синтетические масла, что обусловлено, как я уже отмечал, высокой долей иностранных транспортных средств.

— Какие сегменты рынка смазочных материалов сейчас наиболее маржинальны и востребованы российским рынком?

— Смазочные материалы используются повсюду, даже если это не всегда заметно, поэтому общие экономические тренды имеют прямое влияние на рынок смазочных материалов.

Я приведу три примера. Поскольку все больше производителей легковых и грузовых автомобилей анонсируют свои планы по локализации производства и планируют построить заводы на территории Российской Федерации, сегмент масел для первой заливки будет расти. Во-вторых, сельское хозяйство в России развивается быстрыми темпами, в связи с чем также быстро растет потребность в смазочных материалах для сельскохозяйственной техники. И последнее: растет доля российских потребителей, регулярно покупающих товары через интернет. На данный момент от 5% до 6% смазочных материалов для легковых автомобилей приобретаются онлайн, и это количество будет расти.

— Какие результаты по итогам 2016 года получила «Тотал Восток»?

— 2016-й был еще одним хорошим годом для «Тотал Восток»: мы показали уверенный рост (+10% по объему продаж) и увеличили свою долю на рынке. В основном рост произошел за счет коммерческого сегмента: смазочные материалы для тяжелого грузового транспорта (грузовые автопарки) и «внедорожной» техники (горная промышленность и сельское хозяйство).

— Вы планируете локализацию в России. Насколь-

ко это снизит цены на продукцию?

— Локализация производства будет иметь несомненные плюсы для конечного потребителя. Мы сможем сократить сроки поставки, оптимизировать затраты на доставку и хранение. И, конечно, снизить зависимость от курса рубля. Уверен, все это положительно скажется на стоимости товара. К тому же на новом заводе будут применяться самые современные и инновационные технологии. Стартовая мощность завода составит 40 тыс. тонн продукции в год, и мы рассчитываем со временем увеличить ее до 75 тыс. в год. Запуск завода запланирован на 2018 год. Он будет расположен на территории индустриального парка «Ворсино» («Фрейт Вилладж Ворсино») в Калужской области и займет площадь в 7 га (70 тыс. кв. м).

— По каким именно продуктам может быть расширена локализация в перспективе на заводе в Калужской области и в России в целом?

— На новом заводе будут производиться смазочные материалы для легкового (линейка Quartz) и грузомоторного транспорта (гамма масел Rubia), гидравлических систем (Azolla и Equis), индустриального сегмента, включающего в себя энергетику, черную металлургию и горнодобывающую промышленность (Seriola и Carter), а также топливосберегающую линейку смазочных материалов Fuel Economy.

— Сколько планируется вложить в строительство?

— Общая сумма инвестиций составит \$50 млн.

— Откуда будут привлекаться средства?

— Проект полностью финансируется концерном Total.

— Почему для строительства была выбрана именно Калужская область?

— Мы оценивали место прежде всего с точки зрения транспортной инфраструктуры, поскольку собираемся обеспечивать поставками не только российский рынок, но и экспортировать продукт в Центральную Азию и Беларусь. Также свою роль сыграла близость к автомобильному кластеру, например нашим партнерам группе PSA (Peugeot—Citroen). Мы пла-



Ирина Салова

нируем производить легкомоторную гамму масел (PCMO) и смазочные материалы для грузовой техники (HDMO), трансмиссионные масла, жидкости для гидравлических систем, словом, все типы смазочных материалов. И рассчитываем, что появление завода будет содействовать заключению новых договоров на первую заливку.

— В каком направлении компания будет развиваться в 2017 году? Основные проекты, которые планируются реализовать?

— На данный момент компания полностью сосредоточена на запуске собственного производства смазочных материалов в России. В частности, мы уделяем большое внимание достижению высочайших стандартов качества и безопасности и не идем на компромиссы в данных вопросах. В то же время мы продолжаем развивать наш бизнес. Ключевыми проектами являются экспансия в новые регионы, такие как Дальний Восток, в целях увеличения доли покрытия рынка, укрепление дистрибуторской сети и развитие наших флагманских партнерских соглашений с Федерацией хоккея России и национальной хоккейной сборной, а также с командой «КАМАЗ-мастер».

— А какие основные тенденции можно ожидать на мировом и российском рынках смазочных материалов?

— Довольно сложно говорить о краткосрочных трендах, за исключением того, что мы ожидаем небольшого восстановления рынка в 2017 году. В отношении индустрии смазочных материалов речь обычно идет о среднесрочных и долгосрочных тенденциях. В России, как и на других крупных развивающихся мировых рынках, наблюдается сокращение размера рынка, но вместе с тем увеличение доли синтетических продуктов. Технологии автомобильной индустрии (сокращение выбросов углекислого газа, уменьшение объемов двигателей и пр.), так же, как и современные производственные процессы, все больше усложняют задачи, которые должны выполнять смазочные материалы. В связи с этим существует огромная необходимость в проведении исследований и новых разработках.

— На мировом рынке Total продает собственное горючее, в России в 2016 году было представлено профессиональное спортивное топливо ELF RACE 102. Планирует ли компания реализацию топлива через сеть собственных АЗС?

— Мы действительно начали реализацию топлива ELF RACE 102 в России. Компания «Тотал Восток» обеспечила этим топливом участников серии Russian Endurance Challenge 2016. И мы надеемся, что в будущем профессиональное топливо ELF будет присутствовать и на других гоночных сериях, ведь оно идеально подходит для длительных заездов. Тем не менее о создании собственной сети АЗС в России речи пока не идет: ELF RACE 102 — продукт нишевый и ориентирован на потребителей, которые, как и компания Total, не равнодушны к автоспорту.

Интервью взяла Ирина Салова

Оцифрованная нефтедобыча

— технологии —

С17 Кроме того, хранение информации в одном месте дает существенную экономию средств при весьма высокой эффективности такого решения. По некоторым оценкам экспертов рынка, внедрение системы «Интеллектуальное месторождение» позволило компании Shell повысить общий коэффициент извлечения нефти на 10%, газа — на 5% и ввести в разработку скважины, многие из которых были нерентабельными из-за большой удаленности.

Фрагментарный интеллект

В России интерес к технологии «Цифровое месторождение» появился несколько лет назад, и ряд компаний занялся ее внедрением. Элементы этой технологии были вполне успешно опробованы «Татнефтью» на Ромашкинском месторождении: на определенном этапе удалось значительно — почти на треть — снизить себестоимость добычи нефти.

Также пилотное внедрение программы «Цифровое месторождение» в 2014 году на своих добычных месторождениях начала компания «Газпром нефть», выбрав стартовой площадкой активы «Газпромнефть-Хантоса». В 2016 году еще на трех предприятиях компании был проведен первый этап программы — целью было определить перечень возможных улучшений и ожидаемый экономический эффект. Главной задачей внедрения этой программы в компании назвали не просто насыщение производства автоматическими решениями, а поиск оптимальных точек приложения, то есть технологическую и экономическую оптимизацию всего производственного процесса. По словам первого заместителя гендиректора «Газпром нефти» Вадима Яковлева, для компании сегодня важно стать лидером по эффективности, и эта задача особенно актуальна в условиях сложной внешней конъюнктуры.

Внедрением системы «Цифровое месторождение» занимается и ЛУКОЙЛ. Например, в 2015 году на нефтяном месторождении Западной Курна-2 в Ираке, разработку которого ведет «ЛУКОЙЛ Оверсиз» совместно с South Oil Company, было реализовано решение, полностью соответствующее идеологии интеллектуального месторождения. Как отмечали специалисты, внедрение системы позволило сократить сроки принятия управленческих решений, снизить простои скважин, оптимизировать режимы разработки месторождения, повысить коэффициент извлечения нефти, снизить трудозатраты на сбор, обработку и анализ производственных данных и повысить их достоверность и целостность.

Отдельные элементы интеллектуального месторождения были внедрены ЛУКОЙЛом и в Пермской области. На Кокуйском месторождении действующая система позволяет оперативно оценивать основные параметры работы скважин, в частности дебиты скважин, динамические уровни, давление. Кроме того, система держит под контролем все необходимые параметры работы насосного оборудования, а также способна непосредственно с пульта оператора менять длину хода, число качаний гидравлического привода штангового глубинного насоса.

Догоняющее развитие

Однако нельзя сказать, что новая технология распространяется в России масштабно и быстро. Старший советник по консалтингу в нефтегазовой промышленности компании PwC в России Дмитрий Мордовенко полагает, что причина осторожного отношения большинства российских нефтегазовых компаний к новой технологии не только в том, что они не имеют пока точной операционной модели для масштабного ее внедрения. И не только в отсутствии достаточного числа специалистов по внедрению и обслуживанию такой системы. Главное, по его мнению, то, что компании не стремятся тратить время и деньги на создание такой интеллектуальной системы.

«Российские компании боятся отступить на шаг назад, чтобы потом сделать три шага вперед», — уверен Дмитрий Мордовенко. — Но они должны понимать, что чем дальше, тем дороже им будет обходиться добыча. А с помощью, в частности, этой технологии они смогли бы снизить ее себестоимость. Сегодняшние попытки внедрения в России системы интеллектуального месторождения можно назвать несмелыми и фрагментарными. А со временем, я думаю, этот разрыв будет только увеличиваться, особенно после того как большая часть запасов углеводородов России окажется либо в труднодоступных районах Восточной Сибири, либо трудноизвлекаемыми. И когда компании подойдут к этому порогу, бурить много и дешево уже не получится: срочно понадобятся новые технологии. Но время будет потеряно».

Впрочем, директор департамента нефтегазовой промышленности компании SAP Сергей Полевой смотрит на эту проблему более оптимистично. Он считает, что так или иначе к необходимости внедрять технологии цифрового месторождения придут все российские компании. «Многие из российских нефтекомпаний подходят сегодня к процессу внедрения технологий цифрового месторождения или плотно прорабатывают вопросы ее внедрения», — говорит он. — У ЛУКОЙЛа, например, довольно большой опыт реализации отдельных элементов интеллектуальных систем, геологического моделирования, интеллектуального закачивания скважин, внедрения интеллектуальных станций управления скважин и так далее. То есть элементы системы существуют уже у многих компаний, вопрос — в их дальнейшей проработке, с учетом того что параллельно технологии развиваются в геометрической прогрессии. Наша компания общается со всем нефтегазовым сообществом России, и мы видим проекты и стратегии, которые сегодня внедряются. Поэтому, надеюсь, мы не только не просним этот революционный этап внедрения цифровых технологий в России, но в ряде проектов, возможно, выйдем на лидирующие позиции».

Константин Анохин

От сложных задач к простым решениям

ВТБ ЛИЗИНГ

+7 (495) 514-16-51, www.vtb-leasing.ru

АО ВТБ Лизинг