

17 → Борис Паньков подсчитал, что за последние пять лет содержание авто стало дороже на 40%. Чуть меньше половины общих затрат составляет заправка транспортного средства топливом. Но так как владение личным автотранспортом в нашей стране уже стало частью менталитета, маловероятно, что соотечественники смогут полностью отказаться от использования легковых авто, уверен Паньков. «Возможно, в целях экономии автолюбители станут ездить не только на личных машинах, но и комбинировать средства передвижения, периодически прибегать к услугам каршеринга или общественного транспорта, что позволит немного сократить затраты на поездки», — предположил он.

Руководитель транспортной службы логистической компании ПЭК Игорь Алексашов отмечает также, что повышение акцизов на топливо скажется на росте не только самого топлива, но и на стоимости запчастей и различных расходных материалов, поскольку цена их доставки также зависит от стоимости топлива — получается некий замкнутый круг. В результате рост тарифов транспортных компаний может составить до 5%. «Если увеличение цен составит до двух-трех рублей, то вряд ли это кардинальным образом скажется на сокращении езды на личных автомобилях. Если же рост будет существенным, например, 50% от цены на сегодняшний день или превысит психологический барьер уже в 50 рублей, то явно ситуация изменится. Люди начнут чаще ездить на общественном транспорте, покупать наиболее экономичные автомобили, мотоциклы, или ездить на

личном транспорте только по необходимости», — заключил господин Алексашов.

Аналогичное мнение высказывает директор компании «Авилон Ford» Михаил Жмаков, который уверен, что увеличение стоимости литра топлива на 20–30% не приведет к сокращению и отказу от использования личного транспорта, но такая тенденция может сложиться при повышении цен в разы, например, до 150–200 рублей за литр. «При росте цен на топливо наблюдается отказ от дальних поездок на машине в пользу общественного транспорта, однако от коротких поездок, от передвижения по городу автомобилисты вряд ли будут отказываться, разве что от поездок на работу — в пользу такси. Этот вариант наиболее вероятен в Москве и Санкт-Петербурге, где высока стоимость парковки и не всегда легко найти удобное место, где можно оставить автомобиль», — заключил эксперт.

ВО ВЛАСТИ ВИНК «Бензин бывает моторный и технический (растворитель для краски или очиститель поверхностей). В моторном бензине налоги составляют примерно 65% от его конечной цены, что обеспечивает значительную часть сборов в бюджеты разных уровней. Почти все моторное топливо производится на заводах, принадлежащих вертикально интегрированным нефтяным компаниям, у которых центр прибыли сознательно смещен в сектор нефтедобычи и нефтепереработки. Рознице оставлено примерно два рубля наценки на каждый проданный литр», — отмечает Александр Кузьмин. По его словам, столь малая разница между

оптовой и розничной ценами на моторное топливо позволяет АЗС, принадлежащим ВИНК, захватывать рынок, вытесняя так называемых «независимых» игроков. Это уже произошло: из 27 тыс. российских АЗС, ВИНК принадлежит 9 тыс., которые пропускают через себя 60% покупателей топлива. «Для того чтобы выжить, независимые игроки вынуждены что-то придумывать с доходностью своего бизнеса. Что тут можно придумать? Ответ кроется в статистике: бензин как растворитель для нужд лакокрасочной промышленности (не обложенный акцизами и транспортными налогами) выпускается множеством мелких нефтеперерабатывающих производств в количествах, превышающих реальные потребности этой самой промышленности примерно в 10 раз. Для чего? Очевидно для того, чтобы разными путями оказаться в бензобаках автомобилей», — делает вывод господин Кузьмин.

Грядущий период будет серьезным испытанием для всей топливной отрасли, но особенно для мелких независимых АЗС, уверен и Борис Паньков. Он считает, что независимые продавцы в условиях повышения акцизов и налоговых ставок будут вынуждены поднять цены, чтобы не работать в убыток. В то время как фирменные АЗС нефтяных компаний не преследуют исключительно задачу увеличения прибыли, больший интерес представляют объемы реализации. «Они могут попытаться удержать розничные цены и обеспечить себе конкурентные преимущества. Другой сложностью для независимых продавцов горючего станет то, что во многих регионах

руководство держит сознательную политику регулирования розничных цен, что ограничит возможность АЗС поднимать стоимость реализуемого топлива ради сохранения рентабельности предприятия», — пояснил эксперт.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЗАПРАВОК Во всех российских регионах самый реальный путь поднять рентабельность АЗС — это развивать сопутствующую торговлю (кофейни, продажа продуктов питания, снеков), отметил заместитель генерального директора ООО «ПТК» Леонид Чурилов. «В частности, ООО „ПТК“ объявило тендер на переоборудование автомоек, расположенных при АЗС компании. Мы планируем привлечь в качестве арендаторов на станции ПТК различные сервисы: операторов ресторанов, кафе, брендовых ритейлеров. По маржинальности это более высокодоходные виды бизнеса, чем розничная торговля нефтепродуктами, хотя, конечно, показатели оборота топлива на АЗС пока значительно превышают все другие. Привлечение новых партнеров позволит ПТК увеличить поступления от арендных платежей, а также повысить трафик, проходящий через наши АЗС. Например, через ручную автомойку в день в среднем проходит не более 50 человек, через мойку самообслуживания — уже около 200. А через ресторан быстрого питания — около тысячи. Если взять опыт Европы, там давно не магазины и кафе открываются при АЗС, а наоборот, небольшие автоматические заправки размещаются при супермаркетах и закусочных», — прокомментировал господин Чурилов. ■

16 → В выигрыше оказались современные или прошедшие модернизацию НПЗ, которые могут работать с тяжелыми сортами нефти.

НЕДОВЕРЧИВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ По словам Александра Ершова, главного редактора новостей товарных рынков и энергетики русской службы Reuters, нефтеперерабатывающие заводы стараются использовать как можно больше дешевого сырья. «Urals отлично подходит для европейских нефтепереработчиков. Здесь много современных НПЗ, адаптированных к переработке российской нефти. Переход на другие сорта для нефтепереработчиков непростой процесс, требующий значительных инвестиций. Поэтому бывали в недавнем прошлом и такие моменты, когда Urals торговался с премией к Brent. Российского сорта на европейских рынках уже давно гораздо больше, чем Brent», — говорит эксперт. Но, считает он, Urals вряд ли станет эталонным сортом в ближайшее время: дело не объемах, а в доверии.

По его мнению, у Urals был шанс стать эталонным сортом благодаря проекту, который планировала, но не реализовала группа «Сумма» Зиявудина Магомедова со структурой крупного нефтетрейдера Vitol по строительству терминала и хранилища российской нефти в Роттердаме. Поставки должны были стартовать из Приморска в 2017 году, но этого не случилось. Основной причиной стало то, что российские ВИНК отказались гарантировать загрузку терминала «Суммы». «Если бы такой проект удалось реализовать, уже через месяц все торговали бы по датируемому Urals и о Brent никто бы даже не вспоминал», — считает господин Ершов.

Сейчас Urals доминирует в Европе, но, если сорта аналогичного качества будут

продаваться в течение долгого времени дешевле, европейские НПЗ могут перейти на них. Например, сорт Kirkuk, поставляемый из Курдистана, активно конкурирует сегодня с российской нефтью в Европе. Польша, которая долгое время была крупным покупателем российской нефти, недавно на несколько месяцев отказывалась от закупок из России. Одна из причин — низкие издержки на фрахт. Польским компаниям удалось дешево доставить ближневосточную нефть на рынки Балтики, несмотря на большое транспортное плечо. Российский Urals, в свою очередь, двинулся на премиальные азиатские рынки, в частности в Юго-Восточную Азию.

Что касается Brent, то в связи с предстоящими изменениями произойдет перераспределение влияния добывающих компаний в этом регионе. Благодаря включению в бенчмарк Brent нефти месторождения Troll у Statoil будет самая большая доля в добыче нефти, формирующей сорт: норвежская компания с начала 2018 года превзойдет концерн, лидировавший в этом показателе несколько десятилетий, — Shell. Однако в регионе формирования Brent осталось не так много месторождений с легкой нефтью, подобной Troll. Несмотря на это, Platts не планирует в ближайшие годы возвращаться к вопросу о добавлении новой нефти, добываемой в других нефтяных провинциях мира. А те месторождения, которые будут в ближайшее время вводиться в эксплуатацию в Северном море (например, крупнейшее месторождение Юхан Свердруп компании Statoil) значительно отличаются по качеству от нефти, составляющей корзину Brent. А значит, рынку снова придется искать пути поддержки, пожалуй, самого знаменитого бенчмарка в мире. ■

ВСЕ КАК ПО МАСЛУ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ВЫШЛИ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ И ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН НА ФОНЕ МИРОВОГО КРИЗИСА. А ПОЛОМКИ И ПРОСТОИ ТЕХНИКИ МОГУТ ПОВЛЕЧЬ МНОГОМИЛЛИОННЫЕ УБЫТКИ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. ЗАЧАСТУЮ ПРИЧИНОЙ ВЫХОДА ОБОРУДОВАНИЯ ИЗ СТРОЯ СТАНОВЯТСЯ ПЛОХО ПОДОБРАННЫЕ ИЛИ НЕПРАВИЛЬНО ПРИМЕНЯЕМЫЕ СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ПОКАЗАЛО ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНЦЕРНА «ШЕЛЛ». ОЛГА МАТВЕЕВА («НЕФТЬ И ГАЗ», № 130 ОТ 20.07.2017)

Каждый автовладелец знает, насколько важен выбор моторного масла: от него напрямую зависит долговечность и эффективность работы двигателя. Так что на промышленных предприятиях выбор смазочных материалов становится принципиальным вопросом. Ведь правильный подбор масел позволяет предотвратить внеплановые простои, возникающие из-за отказа оборудования. Это касается таких основополагающих отраслей, как энергетика, промышленное производ-

ство, горная добыча, металлообработка, авиация и морское судоходство, производство легковых и грузовых автомобилей. Везде есть механизмы, которым нужны качественные смазочные материалы.

Как отмечает руководитель отдела технической поддержки «Шелл» в Восточной Европе и России Мария Болталиа, «в сфере энергетики каждый день имеет значение». «Когда люди щелкают переключателем, они ждут, что свет загорится немедленно. → 20

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ЭКОНОМИЯ