

Обманчивая адаптация

Вслед за ограничениями работы западных компаний в российской нефтегазовой сфере санкции коснулись и зарубежного программного обеспечения. Пока эти меры не оказывают заметного влияния на объемы геологоразведки и добычи. Но обманываться, полагая, что санкции не нанесут вреда, не стоит — следует помнить о накапливающемся с годами эффекте. Поэтому, чтобы удерживать российскую нефтедобычу от падения в ближайшие пять-семь лет, необходимо уже сегодня инвестировать в разработку новых отечественных технологий.

— ИТ —

Цифровой тупик

«Газпром нефть» в конце марта объявила тендер по поиску подрядчика, способного предоставить доступ к техподдержке программных продуктов американской Otagle. Выбрать победителя, который представит наилучшее предложение, планируется 30 марта. Подрядчик понадобится нефтекомпаниям потому, что Otagle в начале января ужесточила условия предоставления продуктов и услуг российским клиентам из нефтегазовой отрасли, включенным в санкционный список США. В список помимо «Газпром нефти» вошли другие структуры



«Газпрома», а также «Роснефти», ЛУКОЙЛа и «Сургутнефтегаза». Американская компания отказалась предоставлять, экспортировать или реэкспортировать товары, услуги и технологии в поддержку глубоководной и арктической шельфовой разведки, добычи или сланцевых проектов, имеющих потенциал нефтедобычи, если в них вовлечено лицо, подпадающее под действие американской директивы N4. Запрет распространяется на проекты, стартовавшие 29 января 2018 года и позже.

Российские компании используют математическое обеспечение Otagle довольно широко и во многих проектах. Популярен продукт компании Otagle Primavera, который применяется для управления проектами, в том числе в добыче. Так что, несмо-

тря на заявления компаний о том, что усиление санкций на них не отразится, эксперты полагают, что ограничения, введенные Otagle, негативно повлияют на российскую нефтегазовую отрасль из-за высокой зависимости российского рынка от зарубежного программного обеспечения (ПО). Сегодня большинство российских федеральных информационных систем работает на системах управления базами данных Microsoft (38,6%) и Otagle (25,4%). Доля же отечественных аналогов на российском рынке мизерна: их используют всего около 3% федеральных информационных систем.

По данным российского Союза разработчиков программного обеспечения и информационных технологий ТЭКа, зависимость от иностранных программных продуктов

Увеличение добычи в России в долгосрочной перспективе будет во многом зависеть от разработки собственных технологий

в области добычи нефти и газа составляет 90–95%, в нефтепереработке — 98%, в транспортировке углеводородов — 80–85%. По их оценкам, процесс импортозамещения ИТ-решений в ТЭК идет медленно, а результаты нельзя назвать удовлетворительными. Основными препятствиями для развития конкурентного рынка в России эксперты считают неравные условия закупок ПО (99% — безальтернативные закупки), многолетнее доминирование зарубежных компаний на российском рынке, плохую информированность нефтегазовых компаний о существовании отечественных альтернатив ино-

странных ПО, а также слабую оценку рисков и низкую заинтересованность нефтегазовых компаний в изменениях в условиях западных санкций.

Традиционная зависимость

Зарубежное программное обеспечение доминирует на российском рынке с конца 1990-х годов, когда предпочтение отдавалось не финансированию разработки российского ПО, а закупке иностранного софта. Поэтому неудивительно, что, хотя с 2014 года «импортозамещение» очень часто упоминается в докладах российских чиновников, на деле результат близок к нулевому — за несколько лет компенсировать почти 20-летнее отставание в цифровых технологиях почти невозможно.

«Российские аналоги иностранного ПО существуют, достаточно заглянуть в Единый реестр российских программ, — напоминает старший консультант VYGON Consulting Дарья Козлова. — Проблема использования зарубежных продуктов связана с невысоким доверием отрасли к внутренним продуктам и сложившимися годами отношениями с определенным поставщиком. Поэтому переход на другое ПО является сложным процессом, так как надо перевести на него все данные, обеспечить их сохранность, обучить сотрудников пользоваться продуктом и иметь специалистов, знающих стандарты и код. К тому же маркетинговые возможности крупнейших зарубежных компаний значительно выше. В таких условиях государству необходимо стимулировать не только саму отрасль, но и ее потребителей. Тогда никакие санкции не будут страшны».

Цифровизация нефтяной отрасли — необходимое условие развития компаний, но это сложный и затратный процесс. Например, отмечает госпожа Козлова, «Роснефть» оценила инвестиции в это направление на 2017–2022 годы в 10 млрд руб. только в сегменте добычи. Поэтому дополнительное экономическое стимулирование могло бы стать существенным аргументом в пользу выбора российского ПО. c11

С ориентиром на рост

Потребители топлива в России давно свыклись с тем, что его цена только растет, а если и случаются снижения, то они носят весьма временный характер и цены быстро возвращаются под общую планку. Комплекс мер и событий, определяющих как розничные цены, так и оптовые на него, представляет столь сложный и многофакторный процесс, что не всегда возможно дать точные прогнозы, а лишь предвосхитить поведенческий характер этих изменений. Как чувствует себя в условиях турбулентности один из ключевых игроков ПФО, трейдер — компания «УралНефть», каковы основные тенденции на рынке топлива, рассказывают ее руководители — Антон Рихтер и Алексей Василенко.

Текущую цену на нефть и нефтепродукты можно считать справедливой? И каков ваш прогноз?

АНТОН РИХТЕР: Та цена, которая складывается на протяжении последних двух месяцев, скорее всего, несколько завышена. В среднесрочной перспективе был бы более справедлив уровень порядка 50 долларов за баррель, который можно считать равновесным, с учетом текущего курса доллара. Но могу с уверенностью сказать, что и прогнозы по поводу 100 долларов за баррель вполне реалистичны, этот уровень может уже сложиться к осени текущего года.

АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЕНКО: Будет повышение цен и на топливо до осени 2018 года. Интрига состоит только в определении размеров дальнейшего роста. Тем не менее, рост должен в какой-то момент остановиться. Знаем, что стоимость энергоносителей является базой для инфляционной стабильности в стране. Рост цен на топливо всегда приводит к росту цен на готовые продукты, так как логистика лежит в основе современной экономики. Готово ли государство к таким рискам — покажет только время.

Лидером производства дизельного топлива от общего произведенного объема за 2017 год стал Приволжский федеральный округ с долей около 38,2%. Около 90% продаж вашей компании составляет дизельное топливо, это связано непосредственно с экономикой региона или в целом так складывается бизнес?

АЛЕКСЕЙ: Здесь несколько факторов. Во-первых, в Башкирии находится, если рассматривать рынок ПФО, основное количество нефтеперерабатывающих заводов — четыре завода «Башнефти», один завод — «Газпрома», также «Лукойл» имеет в регионе две крупные нефтяные базы. Например, в Челябинской области заводов таких нет, а спрос на дизельное топли-

во большой, поскольку много промышленных предприятий, комбинатов, которые активно используют в производстве топливо. Во-вторых, спрос традиционно высок в республике на дизельное топливо. Регион аграрный, богат природными ресурсами, развита лесозаготовительная деятельность. А вся крупногабаритная техника работает на дизтопливе. Среди наших клиентов — горнодобывающие компании, предприятия АПК, дорожники. В-третьих, работать нам позволяет конкурентоспособная цена и при этом очень высокое качество топлива с местных заводов, которое ценится по всей России.

АНТОН: Таким образом спрос в основном определяет нашу составляющую бизнеса, в экономике, действительно, очень высоко потребление дизельного топлива. Сложенная логистика, соответствующие цена и качество топлива формируют нашу прибыльную деятельность.

Отмечается ли, по вашим ощущениям, дефицит топлива по РФ, вызывающий рост цен не только на бирже, но и на АЗС?

АНТОН: Не секрет, что повышение цены на мировом рынке нефти отразилось на желании ВИНКов (вертикально-интегрированные нефтяные компании) экспортировать товар за границу. Растущие цены заставляют владельцев топлива выбирать более выгодные экспортные поставки в ущерб его продаже внутри страны. Чтобы его реализация на внутреннем рынке была не менее выгодной, оно должно иметь сопоставимые цены. Власти в этом процессе играют тоже свою роль, повышая акцизы, вводя дополнительные налоги. Следствием всех действий стал искусственный дефицит топлива, он вызывает рост цен не только на бирже, но и на АЗС. К сожалению, проигравшим в этой игре всегда оказывается конечный потребитель — он и оплачивает все изменения.

Самыми большими потребителями отечественного топлива являются также европейские страны и Китай. Как обстоят дела в вашей компании — ориентируетесь больше на внутренний рынок? Есть ли поставки за границу, какова доля экспорта?

АНТОН: Мы больше ориентированы на российский рынок — работаем в Башкирии, Самаре, Оренбургской области, Татарстане. В этих регионах у нас сложились очень хорошие и давние отношения с заводами. При этом реализация продукции на экспорт есть, это ориентировочно 10–15% от всего объема, который приходится на страны СНГ и Средней Азии. В Казахстан поставляем 92-й бензин и дизельное топливо, в Монголию — газ. Хочу отметить, это направление уже не так перспективно, в последнее время все сложнее торговать на экспорт, так как сами



АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЕНКО

ВИНКи в итоге выходят на конечных потребителей, сужая наш рынок. К примеру, сейчас татарстанские заводы сами контрактуются напрямую с конечными грузополучателями в Казахстане. Если говорить о Монголии, «Роснефть» забрала этот рынок и торгует газом напрямую. Большие компании полностью захватывают экспортные поставки, тем самым вытесняя более мелких игроков, не давая возможности развиваться

Биржевые цены на бензин и дизтопливо в текущем месяце обновляют максимумы, а затем нефтепродукты дорожают в мелком опте. На критическую ситуацию, связанную со скачком оптовых (биржевых) цен на ГСМ, неоднократно жаловались независимые трейдеры. Как вы чувствуете себя в текущих условиях?

АНТОН: Колебания цен для нас не критичны. Во-первых, мы не являемся классическим биржевым трейдером, который играет на повышение или понижение, ориентируясь на повышение или понижение, ориентируясь напрямую только на финансовый результат. У нас другие объемы и задачи. В-вторых, за более чем 10 летний опыт нашей работы мы научились анализировать рынок, вовремя делать закупки продукта, подготавливаясь к любым изменениям, в том числе по росту цен.

АЛЕКСЕЙ: О том, что будет рост цен, мы знали в прошлом году. Поэтому в январе мы сделали отличную закупку на два квартала вперед. Мы стараемся предугадать рыночные изменения заблаговременно, обезопасив свою компанию от каких-то кризисных моментов.

АНТОН: Плюс мы не являемся конечным потребителем. Рост цен на топливо сказывается

на аграрных предприятиях, промышленниках, так как они закладывают в свои бюджеты одну цену, а она меняется каждую неделю. Заплатив у нас объемы топлива, просят дешевле, но, к сожалению, дешевле взять нигде. К примеру, у некоторых аграрных предприятий в Оренбургской области даже возникли сложности с началом посевных работ на полях.

Есть ли, на ваш взгляд, изменения на рынке ГСМ по количеству независимых игроков?

АЛЕКСЕЙ: Стремительный рост оптовых цен на автомобильное топливо сильнее всего бьет по бизнесу рынка ГСМ. Небольшие частные заправки находятся в предбанкротном состоянии или уходят с рынка, не выдерживая конкуренции с ВИНКами, в чьих руках вся производственная цепочка — от скважины до заправочного пистолета. Уходят по-разному. Кто продает АЗС, если найдет покупателя. Кто-то перекрашивает свои станции под франшизу федеральных операторов — «Роснефть», «Лукойл», «Газпромнефть». Каждый год на трассах России закрываются десятки АЗС. На местном рынке, знаем, что сеть АЗС «Интеграл» находится на продаже. И дальнейшая монополизация рынка только продолжится.

А что можете сказать по вашим конкурентам?

АЛЕКСЕЙ: Что такое конкурент? Конкурент — это компания, которая может пересекаться с нашими интересами на конечном потребителе аналогичным продуктом по более низкой цене либо другого качества. На сегод-



АНТОН РИХТЕР

нящий день речь идет не о как таковой конкуренции, а об условиях работы с конечным потребителем, то есть насколько оперативно и качественно сможем удовлетворить его производственные потребности по тому или иному продукту. Мы заняли в этом бизнесе свою нишу и обозначили компанию как надежного поставщика нефтепродуктов по территории России и за рубежом. К примеру, надо будет привезти топливо с завода «Лукойла» в Пермь или с «Роснефти» в Самаре, или из любой другой нефтебазы, привезем — надежно и в срок. Не у всех компаний есть такие ресурсы и возможности, они у нас есть, поэтому в текущих условиях не видим прямых конкурентов.

АНТОН: Если говорить о нефтетрейдерах, 6–7 лет назад в Уфе их было не больше 12, после распада одной крупной компании их количество стало увеличиваться, сейчас насчитывается порядка 180. Но они не являются прямыми конкурентами, у них задачи другие. У нас есть обязательства на заводах по вывозимым объемам, по поставкам перед нашими клиентами. Надежность — одно из наших главных качеств.

Планы компании на 2018 год?

АНТОН: Осенью планируем запустить новый интересный проект, которому нет аналога. Пока не можем рассказать о всех его параметрах, составляющих коммерческую тайну, но он связан с оптимизацией бизнеса и экспансией одновременно. Планируем провести презентацию в нескольких регионах для трейдеров и для конечных потребителей. Если говорить шире о планах компании — цель, как и прежде, та же — идти в рост, идти только вперед.