

Но пока, как сообщил Евгений Аркуша, существенного сокращения серого экспорта не наблюдается. В союзе полагают, что помимо ограничения экспорта для компаний, не производящих топливо, надо принимать и другие меры. В частности, там предлагают повысить приоритетность его перевозок железнодорожным транспортом, а также уменьшить до 3% и 5% допустимый рост оптовых цен на бензины и дизель относительно индикативной цены, при которой обнуляется топливный демпфер. Кроме того, в союзе выступают за повышение нормативов биржевых продаж минимум до 15% для снижения волатильности биржевых ценовых индикаторов.

Но пока обязательный уровень реализации бензина и дизеля на торгах вырастет только до 13% и 9,5% соответственно, то есть на один процентный пункт. Совместный приказ об этом подготовили ФАС и Минэнерго. Действовать новые нормы начнут с сентября. По мнению обоих ведомств, этих мер будет достаточно для охлаждения рынка. При этом глава регулятора Максим Шаскольский в конце июля заявлял, что ФАС не считает ситуацию с топливом на внутреннем рынке кризисной. По его мнению, рост цен на него носит временный характер и ситуация стабилизируется.

С этим согласны и в Минэнерго. По словам Николая Шульгинова, сейчас маржа российских АЗС находится в положительной зоне, составляя в среднем по стране несколько рублей на литр. Но, уточнил он, если она станет отрицательной, Минэнерго обсудит дополнительные меры регулирования. В то же время прямое регулирование топливного рынка, которое уже применялось ранее, может, по мнению министра, привести лишь к дефициту предложения.

Именно этого опасаются участники топливно-го сектора уже к осени, так как в сентябре должна начаться очередная волна плановых ремонтов на НПЗ. Сокращение производства на фоне сниже-



СЕЙЧАС МАРЖА РОССИЙСКИХ АЗС НАХОДИТСЯ В ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ЗОНЕ, СОСТАВЛЯЯ В СРЕДНЕМ ПО СТРАНЕ НЕСКОЛЬКО РУБЛЕЙ НА ЛИТР

ния или даже полной отмены демпфера в том случае, если цены на бирже превысят индикативный уровень (около 62,6 тыс. руб.), создает серьезные риски для рынка. С учетом таких перспектив, уверены участники рынка, нефтекомпании сделают все для того, чтобы нарастить поставки на внутренний рынок и полностью покрыть сохраняющийся высокий спрос.

При этом, по мнению экспертов, на фоне сложившейся ситуации часть производителей

нефтепродуктов может пересмотреть графики выхода на ремонт их мощностей и, наоборот, дополнительно загрузить НПЗ.

Собеседники на рынке напоминают, что Россия в рамках ОПЕК+ взяла на себя добровольные обязательства по снижению добычи в 500 тыс. баррелей в сутки. «Но фактически речь идет о том, чтобы этот объем не попал на внешние рынки. Скорее всего, непосредственно производство снизится не более чем на 150 тыс. баррелей в сут-

ки, а остальное будет направлено на переработку внутри страны», — говорят эксперты. С этим согласен старший аналитик Альфа-банка Никита Блохин. В августе текущего года загрузка НПЗ может вырасти на 350–400 тыс. баррелей в сутки, в том числе за счет их выхода из ремонтов, говорит эксперт ТАСС. По его мнению, новые объемы топлива будут направлены на внутренний рынок, что стабилизирует ситуацию с ростом оптовых цен на топливо. ■

ЕВГЕНИЙ ТРУХИН: «МЫ ВКЛАДЫВАЕМСЯ В ЛЮДЕЙ»

Гендиректор ООО «ТехноЛогии-ТЭК» — о специфике строительства в нефтегазовом комплексе

— Евгений Александрович, ООО «ТехноЛогии-ТЭК» позиционирует себя как молодая и быстроразвивающаяся компания. Как молодой и сравнительно небольшой организации удается удержаться на рынке строительства для объектов топливно-энергетического комплекса?

— Я уверен, что залог нашей эффективности — это оперативность и качество работы. На самом деле эти два основных момента волнуют абсолютно каждого заказчика. Мы небольшая компания, всего у нас трудится около пятидесяти человек, среди них рабочие, инженеры, проектировщики. Но зато мы очень мобильны за счет сплоченного и профессионального коллектива, у нас трудятся исключительно специалисты высокого уровня.

Как правило, мы работаем по договорам субподряда, география нашей деятельности — это фактически вся страна. Наши специалисты могут проводить строительно-монтажные, электромонтажные и пусконаладочные работы на объектах топливно-энергетической и

нефтегазовой отрасли. Например, сейчас наши специалисты занимаются капитальными ремонтами газоперекачивающих установок и газоперекачивающих агрегатов, обслуживают компрессоры и другое оборудование. Спектр работ, которые мы можем выполнить, довольно широк. Мы работаем как субподрядчик, но среди наших головных заказчиков — структуры таких крупных компаний, как «Газпром», «Новатэк».

— Вы упомянули про сплоченный коллектив. Как происходит подбор персонала, сложно ли найти подходящих специалистов?

— Для многих не секрет, что в нашей стране сейчас дефицит рабочих и инженерных кадров. Молодые люди, к сожалению, не хотят работать руками. Нашей компании в этом плане легче, поскольку штат у нас небольшой. Все наши молодые специалисты проходят обучение в сертифицированных организациях, например в Краевом многопрофильном образовательном центре, где получают необходимые для работы навыки. Затем

они могут развивать их уже на практике в «ТехноЛогии-ТЭК». Я являюсь одним из преподавателей центра, и могу сказать, что это достойное образовательное учреждение. Мы вкладываемся в людей.

Наши сотрудники при успешном выполнении работы получают бонусы и премии. Кроме того, мы приветствуем получение профильного высшего образования. То есть вчерашний слесарь может в итоге стать прорабом или инженером. Да, есть люди, которые уходят, но те, кто остается, как правило, задерживаются надолго. Специфика нашей работы — длительное нахождение в командировках по всей стране. Это сплачивает коллектив, все оставшиеся привыкают к такому образу жизни и уже не хотят «обычной» работы.

— А что вас привело в этот бизнес?

— Я сам после получения образования инженера начал работать на одном из заводов, но потом понял, что это не мое. Хотелось больше свободы, может быть, романтики.

Командировки для меня — это не только работа, но и путешествия, где-то даже приключения. Я лично выезжаю на каждый объект, на котором работают сотрудники компании, и контролирую ход работ.

— Наверное, заказчики это ценят?

— Думаю, да, поскольку видят, что подрядчик настроен серьезно и люди работают под личным контролем руководителя. Из-за этого мы не планируем серьезно расширять штат, потому что сейчас каждого сотрудника я знаю лично. И если вижу, что человек работает эффективно, развивается, то его заработная плата серьезно возрастает.

— Вы упомянули, что преподаете в образовательном центре. Сложно назвать эту работу бизнесом, это для души?

— Да, безусловно, это работа для души. Кроме того, хотелось бы поделиться с людьми своими знаниями, чем-то помочь. Могу добавить, что «ТехноЛогии-ТЭК» активно занимаются благотворительностью. Например, мы помогаем Федера-



ции вольной борьбы Пермского края. Компания оказывает содействие при организации соревнований, выездов. В прошлом году помогли приобрести спортивные костюмы ребятам-борцам.

— Как вы оцениваете перспективы отрасли, в которой работают «ТехноЛогии-ТЭК»? Время больших строек у тех же «Газпрома» или «Новатэка», кажется, прошло?

— Любое технологическое оборудование имеет свой ресурс, нуждается в обслуживании и ремонте. По-

этому без работы мы не сидим, наш календарь заказов расписан до середины следующего года. Несмотря на то что у нефтегазовых компаний огромное количество объектов, которые нуждаются в услугах таких компаний, как наша, рынок подрячков довольно узок. Их набирается, наверное, не больше десятка, поскольку хороших специалистов немного. Сейчас мы присматриваемся к рынкам других государств, к примеру — Казахстана и Сирии. Что из этого получится, покажет время.