

Бизнес с серьезными намерениями

На рынке нефтепродуктов стран Балтии появился новый игрок — *TransBaltic Oil*, дочернее предприятие *Белорусской нефтяной компании*, крупнейшего экспортера нефтепродуктов Республики Беларусь. Об уже выполненных задачах и планируемых целях, коих немало, в интервью „&” рассказал председатель правления *TransBaltic Oil* Андрей Маркушев.

— В чем заключаются основные направления деятельности *TransBaltic Oil* на рынке стран Балтии?

— *Белорусская нефтяная компания* является эксклюзивным экспортером белорусских нефтепродуктов, выручка от реализации которых составляет около 10 млрд. долларов в год. В соответствии со стратегией развития данного предприятия сейчас делается упор на развитие дочерних компаний, регистрируемых в сопредельных государствах: на Украине, в Польше, России и странах Балтии. И на сегодняшний день развитию *TransBaltic Oil* отводится значительная роль в деле освоения рынка стран Балтии.

На данный момент деятельность *TransBaltic Oil* сконцентрирована на двух ключевых направлениях. Первое — реализация нефтепродуктов на внутреннем рынке стран Балтии. Второе — обеспечение транспортировки нефтепродуктов и их перевалки в портах Балтийских государств.

— Что делается для выполнения этих задач?

— Раньше продукция белорусских нефтеперерабатывающих заводов реализовывалась на государственной границе — ее продавали нефтетрейдерам. Теперь же перед нами стоит задача наладить сбыт нефтепродуктов конечному потребителю. Конечно, это не означает, что мы будем продавать их непосредственно водителям автомобилей. Мы станем ориентироваться на крупных потребителей — Латвийскую железную дорогу, Международный аэропорт *Rīga* и владельцев сетей автозаправочных станций. Замечу, что мы уже вплот-



▲ Председатель правления *TransBaltic Oil* Андрей Маркушев.

ную приблизились к выполнению этой цели. Хотя мы все еще продолжаем продавать нефтепродукты на границе, во втором полугодии начнем реализацию с собственных и арендованных акцизных складов. В скором времени мы получим все необходимые для этого лицензии.

Несмотря на то, что в Белоруссии есть два нефтеперерабатывающих завода, мы больше представляем интерес *Нафтан* из Новополоцка, поскольку он располагается ближе к границе со странами Балтии. От него всего 100 километров до рубежей Латвии, поэтому, учитывая логистические затраты, мы больше ответственность за продвижение продукции данного завода. По нашим прогнозам, реализация в трех странах составит порядка 50 тыс. тонн нефтепродуктов в месяц.

— Какую именно продукцию планирует реализовывать на внутреннем рынке Балтийских государств?

— Прежде всего это дизельное топливо. В латвийской структуре нефтепродуктов, продаваемых через АЗС, его доля занимает порядка 70%. Кроме того, мы прорабатываем возможность реализации автомобильного бензина 95-Евро, соответствующего всем стандартам Евросоюза. Но на этом перечень предлагаемой нами продукции не ограничивается: мы собираемся торговать реактивным топливом для нужд Международного аэропорта *Rīga*, а в перспективе — и

других воздушных гаваней Прибалтики. Мы намерены также продавать строительный битум, сжиженный газ и компоненты для бункеровки танкеров в порту.

— Какими особенностями и преимуществами будет обладать *TransBaltic Oil* по сравнению с конкурентами и кого вы рассматриваете в качестве таковых?

— Мы планируем основывать на принципе: клиент всегда прав. Если он что-то пожелает, мы должны суметь это предложить. В первую очередь мы намерены предлагать удобное для клиента ценообразование. Это могут быть как фиксированные, так и формульные цены. Мы готовы предлагать срочные, так называемые термовые контракты: на полгода, на год... Кроме того, готовы предоставить и отсрочку или аккредитивную форму расчета. Я думаю, мы можем даже применять такой инструмент, как страхование кредитов клиентов, причем за свой счет. Сейчас мы очень активно работаем с банками по вопросам привлечения финансирования, готовы сотрудничать с банковскими и брокерскими учреждениями. Мы предлагаем также конкурентоспособные цены и ритмичность поставок.

Нашим основным конкурентом является нефтеперерабатывающий завод *PKN Orlen Lietuva*. Кроме того, по Эстонии конкуренцию создают *Neste* и независимые трейдеры, которые поставляют мо-

рем нефтепродукты российского происхождения. В Латвии сейчас около 80% нефтепродуктов реализуются через три основные сети АЗС — *Statoil*, *Lukoil* и *Neste*. Все остальные потребители испытывают проблемы с оборотными средствами и техническими возможностями приема груза. Поэтому осваивать рынок предстоит, основываясь прежде всего на этих китах. Тем не менее мы не закиваемся на работе с этими крупными клиентами и готовы сотрудничать не только с сетями АЗС, но и с транзитниками, сельскохозяйственными потребителями... Хотя мы понимаем, что это достаточно сложно. В среднесрочной перспективе рассматриваем вопрос о создании собственной сети автозаправочных станций. Но, учитывая сложившуюся на сегодняшний день структуру рынка в Латвии, необходимо принять очень правильное, взвешенное и просчитанное решение, чтобы не оказаться в той группе мелких владельцев АЗС, которые сегодня существуют на грани выживания.

— И когда такая сеть могла бы появиться в Латвии?

— У *Белорусской нефтяной компании* есть дочерняя структура на Украине. Она создана в начале 2010 года, но только сейчас она подошла к тому, что может приобрести сеть АЗС. Не знаю, как пойдет дело в Балтии, но опыт наших коллег на Украине свидетельствует, что на это уходит не

TransBaltic Oil была зарегистрирована в Латвии в июне 2012 года, но фактически приступила к работе с ноября прошлого года. Ранее интересы *Белорусской нефтяной компании* представляло другое белорусское предприятие — с 2004 года в Латвии действует структура *Белнефтехима*. Наряду с реализацией нефтехимической продукции она занималась также поставками нефтепродуктов на внутреннем рынке. Однако с учетом масштабов и перспективы этого направления в 2012 году было решено создать отдельную структуру *Белорусской нефтяной компании*, которой и было поручено развитие этих направлений деятельности.

В первом полугодии 2013-го *TransBaltic Oil* получила чистой прибыли 137,3 тыс. евро, реализовав 61,7 тыс. тонн дизельного топлива на территории стран Балтии. Предприятие заключило два договора аренды акцизных складов в Риге и Елгаве, а также подготовило и сдало в акционное управление Службы госдоходов необходимые обоснования и документы.

меньше трех лет. Это достаточно сложный и отдельный бизнес, поэтому и решение о создании сети АЗС должно быть крайне взвешенным. На рынке уже есть и фавориты, и аутсайдеры. И ко второй категории относиться не хотелось бы.

— В начале беседы вы упомянули также второй приоритет — транспортировку и перевалку нефтепродуктов через гавани Балтийских стран. Что делается на этом направлении?

— Сегодня мы работаем примерно с 5–7 терминалами. Но наше принципиальное решение — действовать через собственный терминал. В настоящий момент прорабатываются различные варианты, в том числе и возможность возведения или покупки такого объекта. Вероятно, окончательно решение по этому вопросу будет принято уже в текущем году.

— Где географически мог бы располагаться терминал *TransBaltic Oil*?

— На сегодняшний день наиболее подходящими гаванями для реализации такого проекта являются Рига и Вентспилс. Рига интересна с точки зрения короткой логистической цепочки — расстояние от Новополоцка составляет около 400 километров. Это самый близкий к Новополоцку порт. Вентспилс интересен глубинами: там находятся самые глубоководные причалы, до 17 метров, которые позволяют загрузить в танкер 100 тыс. тонн продукции. В Риге, к сожалению, подобных нефтеналивных терминалов не так много.

Кстати, наличие собственного терминала позволит использовать пор-

товую инфраструктуру для снабжения внутреннего рынка. Это одна из специфик Латвии: для выхода на рынок необходимо иметь собственные нефтебазы. К сожалению, имеющаяся здесь инфраструктура находится не на должном техническом уровне. Подобрать нефтебазу, которая была бы в приемлемом техническом состоянии и обладала статусом таможенного, акцизного склада, достаточно проблематично: большая часть таких объектов была построена еще в советские времена и практически не модернизировалась. Поэтому рассматривается вариант создания собственного терминала вместе с нефтебазой: при таком сценарии проходить процедуру получения всех необходимых разрешений не придется дважды.

— Насколько крупный штат нужен для выполнения всех этих задумок, учитывая масштаб поставленных задач?

— Прежде всего коллектив нужен профессиональный. У нас собрались опытные специалисты, понимающие специфику этого бизнеса и обладающие опытом работы на латвийском рынке. У нас работают бывшие представители *Белорусской нефтяной компании*, знакомые с технологическими процессами и требованиями белорусской стороны, а также сотрудники латвийской структуры *Белнефтехима*, которые занимались реализацией нефтепродуктов на внутреннем рынке до создания *TransBaltic Oil*. Сейчас наш штат составляют восемь человек, но по мере развития бизнеса будет расширяться.