

энерго. нефть. газ.



«Роснефтьбункер» планирует перевалить на своем терминале в Усть-Луге около трети всего сегодняшнего объема морского экспорта нефтепродуктов из России. ФОТО ИТАР-ТАСС

Нефтеналивная перегрузка

Gunvor переделает рынок нефтепродуктов Северо-Запада

экспорт нефтепродуктов

В начале года в порту Усть-Луга в тестовом режиме заработал нефтепродуктовый терминал компании «Роснефтьбункер». В апреле он принял первый «сотысячник». Строительство комплекса велось более двух лет, сроки ввода объекта не раз переносились. Ожидается, что на полную мощность — 30 млн тонн нефтепродуктов в год — он выйдет уже в 2013 году. Аналитики уверены, что это крупнейший и современнейший терминал перевалки нефтепродуктов не только в России, но и в Европе. По экспертным оценкам, он оттянет на себя немалую часть грузов, идущих через Эстонию, и переделает рынок региона.

В середине апреля нефтепродуктовый терминал в порту Усть-Луга (Ленинградская область) компании «Роснефтьбункер» (структура нефтрейдера Gunvor), строительство которого велось с 2008 года, принял первый танкер вместимостью 100 тыс. тонн. Первую экспортную партию нефтепродуктов терминал отгрузил в конце января 2011 года на борт танкера-продуктовоза SKF Neva девятим 47 тыс. тонн, после чего работал в тестовом режиме. Ввод в эксплуатацию терминала не раз откладывался: всего переносов срока ввода было не менее пяти. В компании внятно не назвали причин отставания от графика, а участники рынка говорили, что это было связано с проблемами подготовки инфраструктуры, в частности с нехваткой энергетических мощностей.

Официальный представитель Gunvor Антон Куревин поясняет: «Gunvor приобрел нефтеналивной терминал в Усть-Луге в 2008 году у структур «Зарубежнефти». На тот момент строительные работы были уже начаты. После приобретения терминала масштабы строительства значительно увеличились, в итоге это отразилось на переносе первоначально запланированных сроков запуска. На сегодняшний день основные строительные работы на терминале завершены, идет процесс тестирования инфраструктуры и оборудования, установленного на объекте. Окончательный запуск терминала намечен на текущий год».

Надежда Малышева, директор по развитию информационно-аналитического агентства ProNews, отмечает, что терминал — это частный сложный производственный объект. «Период наладки и тестирования оборудования в целях обеспечения надлежащего уровня безопасности мог быть продлен уже в ходе пусконаладочных работ. Полагаю, именно такая ситуация и была на терминале. Однако достоверной информации по этому поводу в публичном доступе нет», — говорит эксперт.

• ОАО «Роснефтьбункер» — заказчик-застройщик комплекса наливных грузов в порту Усть-Луга. Общая стоимость проекта составляет около 26 млрд руб. Финансирование строительства осуществляется как из частных средств акционера, так и при поддержке кре-

дитных средств, предоставленных рядом российских и зарубежных банков. Совокупный объем привлеченного финансирования — порядка \$450 млн, в том числе кредит Внешэкономбанка составил \$200 млн. Мощность терминала — 30 млн тонн нефтепродуктов в год. Ввод в эксплуатацию намечен на июнь 2011 года.

Перевалить треть

Как заявил после запуска терминала заместитель министра транспорта РФ Виктор Олерский, объем экспорта нефтепродуктов через морской терминал ОАО «Роснефтьбункер» в порту Усть-Луга в 2011 году ожидается в объеме 10–11 млн тонн. По его словам, в 2012 году грузооборот терминала запланирован в объеме 20 млн тонн, а в 2013 году — 30 млн тонн. То есть фактически на этот год запланирован выход терминала на его проектную мощность. Роста объема экспорта будет способствовать ожидание к сентябрю текущего года углубление акватории порта до 17 метров для приема крупнотоннажных танкеров. Впрочем, по словам председателя совета директоров ОАО «Компания Усть-Луга» Валерия Израйльита, в 2011 году компания «Роснефтьбункер» планирует перевалить через терминал 7–8 млн тонн нефтепродуктов.

Относительно перспектив загрузки терминала в объеме 30 млн тонн нефтепродуктов в год Антон Куревин говорит, что «все будет зависеть и от сроков начала эксплуатации терминала, и от интенсивно-

сти его операционной загрузки, что в свою очередь будет определяться объемами перевалки». «По своим масштабам нефтеналивной терминал в Усть-Луге будет одним из крупнейших в Европе. С технологической точки зрения, у терминала есть ряд существенных преимуществ: к примеру, уникальное географическое расположение — глубина у причалов порядка 17 метров, подходный канал составляет около 3,7 км — это позволит принимать танкеры дефвейтом более 120 тыс. тонн», — рассказывает господин Куревин.

Эксперты согласны с оценкой значимости проекта: Терминал «Роснефтьбункера» однозначно станет самым крупным в России экспортным нефтепродуктовым терминалом, — говорит Надежда Малышева. — 30 млн тонн нефтепродуктов, которые «Роснефтьбункер» планирует перевалить — это примерно 30 процентов всего объема морского экспорта нефтепродуктов из России на сегодняшний день. Что касается портов СЗФО, то по итогам 2010 года совокупный объем морской перевалки нефтепродуктов на терминалах округа составил почти 49 млн тонн. Соответственно, развитие нового терминала в Усть-Луге существенно усилит вес региональных портов в общем объеме морского экспорта российских нефтепродуктов», — оценивает госпожа Малышева.

Морской передел

Значительного сокращения объемов перевалки действу-

ющих нефтепродуктовых терминалов эксперты не прогнозируют: «Скорее всего, на Усть-Лугу будут переключены те экспортные объемы, которые сегодня следуют в порты Прибалтики», — думает Надежда Малышева. С ней согласен директор по развитию агентства Argus Media Михаил Перфилов: «Запуск терминала «Роснефтьбункера» приведет к перераспределению экспортных грузопотоков. Мы ожидаем, что по итогам этого года комплекс выйдет на объем перевалки порядка 5–7 млн тонн. Поскольку в первую очередь терминал ориентирован на продукт производства Киришского НПЗ, до сих пор экспортировавшегося порты Таллин, то можно предположить, что подобный объем мазута теперь пойдет через Усть-Лугу. Кроме того, через новый терминал будет экспортироваться продукция Московского, Ярославского и Рязанского НПЗ», — прогнозирует господин Перфилов.

Тем не менее в самой компании не спешат делать прогнозы на доли рынка и его передел в связи с запуском объекта. Антон Куревин не стал комментировать ни долю рынка, которую планирует занять компания, ни срок окупаемости, ни ту долю, которую терминал в Усть-Луге займет в общем объеме компании. Он лишь отметил, что «данный проект является перспективным, учитывая его стратегическое значение для экономики государства, и также он перспективен для нас как инвесторов».

ИРИНА БЫЧИНА

Удар током

Стоимость электроэнергии стала неподъемной для промышленности

тенденции

С начала года стоимость электроэнергии для промышленных потребителей выросла от 30% до 2,5 раза в отдельных случаях. Подобное подорожание связано с тем, что сетевые компании перешли на расчет тарифа по методике RAB (долгосрочные тарифы с учетом необходимости возврата инвестиций). Помимо этого, сам по себе рынок электроэнергии стал «свободным» и «конкурентным», перейдя на расчеты по нерегулируемому ценам для всех групп потребителей, кроме населения. По мнению промышленников, такое положение дел лишает отечественную продукцию конкурентоспособности и приводит к стагнации экономики.

С 1 января 2011 года отечественная электроэнергетика перешла на расчеты по нерегулируемым (свободным) ценам для всех групп потребителей, кроме населения. Как поясняют в ОАО «Петербургская сбытовая компания» (ПСК), теперь цена на электроэнергию складывается из двух составляющих — «регулируемой» (примерно 40% стоимости) и «свободной» (около 60%). «Свободной» составляющей является рыночная стоимость электроэнергии, рассчитываемая и публикуемая ОАО «Администратор торговой системы». «Регулируемая» же составляющая — это услуги по передаче электроэнергии сетевыми предприятиями, оперативно-диспетчерскому управлению, сбытовая надбавка и прочее.

При этом для населения с нового года стоимость электроэнергии выросла на 10%. Находиться на подобном уровне росту цен для граждан позволяет перекрестное субсидирование, за счет которого существенно увеличилась «регулируемая» составляющая стоимости электроэнергии для юридических лиц.

Помимо этого с начала года сетевые компании перешли на новую систему тарифо-

образования RAB, по которой стоимость транспортировки электроэнергии высчитывается исходя из инвестиционных планов предприятия. К примеру, ОАО «Ленэнерго» решило вложить в 2011–2015 годах в свой бизнес почти 88 млрд рублей, которые получит за счет своих потребителей.

«Катастрофа и безумие» В целом перечисленные изменения привели к тому, что тарифы для промышленных потребителей существенно выросли.

Александр Гуревич, технический директор ОАО «Армалит-1», говорит, что электроэнергия для его предприятия подорожала в 2011 году по сравнению с предыдущим годом почти на 55% притом, что в 2010 году по отношению к 2009-му подорожание составило 8,4%. Ранее руководство «Армалит-1» называло подобный рост тарифов «катастрофой и безумием». Рост издержек на электроэнергию всего за один месяц составил 47% для ОАО «Звезда». По оценке Александра Доронина, председателя совета НП «Союз малых предприятий Санкт-Петербурга», электрическая энергия для промышленных предприятий подорожала от 30% и до 2,5 раза в отдельных редких случаях. «При этом помимо того, что произошло повышение тарифов, предприятия не могут планировать издержки, поскольку сбытовые компании не объявляют максимальные границы тарифного коридора на длительный период. Сумма каждого нового счета — полная неожиданность», — сетует господин Доронин.

Как считают энергетики, в новых условиях промышленности необходимым потребителям необходимо уделить максимальное внимание вопросам энергосбережения. По мнению Александра Меркулова, заместителя управляющего директора ПСК, иных легитимных способов снижения издержек на электроэнергию у промышленников нет.

Многоуровневая борьба

Помимо внедрения технологий энергосбережения, которые компании начали осваивать еще до резкого повышения стоимости электроэнергии, предприятия пытаются отыскать другие способы борьбы с «катастрофой». Например, на «Армалит-1», чтобы снизить затраты на электроэнергию, организовали работы второй смены в ночное время — в период, не входящий в часы утреннего и вечернего максимума. Салават Хафизов, директор ЗАО «Энергосбытовая компания Кировского завода», рассказывает, что за три месяца 2011 года для предприятий ГК «Кировский завод» электроэнергия подорожала на 14% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По словам господина Хафизова, удержанию затрат на обозначенном уровне способствовало несколько факторов. «В части оптового рынка нами было улучшено качество прогнозирования потребления на рынке на сутки вперед (РСВ). На розничном рынке мы обратили внимание на выбор вида тарифа на транспортировку электроэнергии, стоимость которой составляет около 35 процентов стоимости отпускной цены», — делится глава «Энергосбытовой компании Кировского завода».

В своей борьбе со стоимостью электроэнергии промышленники также стараются использовать и свое право говорить. НП «Союз малых предприятий Санкт-Петербурга» в конце марта отправило президенту Российской Федерации открытое письмо, которое на момент сдачи текста было подписано 724 предпринимателями со всей страны. В своем послании коммерсанты заявляют главе государства о том, что переход к свободному ценообразованию в купе с «длительным, бюрократизированным и затратным» подключением к электросетям приводит к «массовым трудностям для

предприятий малого предпринимательства и, соответственно, к экономической стагнации».

Также Союз промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга направил письма, выражающие обеспокоенность сложившейся ситуацией в Федеральную антимонопольную службу и на имя вице-премьера РФ Игоря Сечина.

По мнению Алексея Кудинова, руководителя департамента консалтинга Института проблем предпринимательства, противостоять сложившимся ценам на электроэнергию можно двумя способами. «Есть меры, носящие как оперативный, так и стратегический характер. Среди оперативных мер — реальное энергосбережение. К сожалению, многие потребители недооценивают важность данного направления деятельности, а энергосбережение сводят к банальному получению энергопаспортов, забывая, что среди работ по энергосбережению есть и чисто организационные меры, не требующие инвестиций и дающие приличную экономию расходов на энергоресурсы. Стратегическими мерами можно назвать следующие: обращение в антимонопольную службу, в суды, создание ассоциаций, союзов, и выход их на уровень органов, участвующих в формировании нормативно-правовой базы рынка с целью лоббирования интересов потребителей», — делится господин Кудинов.

В свою очередь премьер-министр РФ Владимир Путин неоднократно выражал обеспокоенность повышением стоимости электрической энергии для промышленных потребителей. В феврале текущего года глава правительства потребовал у энергетиков ограничить рост тарифов, а в марте 2011 года поручил профильным министерствам и ведомствам «разобраться с ситуацией».

ТАТЬЯНА КОРОТКОВА



От первого кредита к долгосрочному партнерству

ВТБ

Мир без преград

Кредиты для бизнеса

Широкий спектр наших кредитных предложений дает Вам возможность сделать правильный выбор. С надежным партнером

Вы можете быть уверены: Ваш бизнес получит поддержку для дальнейшего движения вперед.

www.szrc.vtb.ru, (812) 329-8-329

ОАО Банк ВТБ
Генеральная лицензия Банка России № 1000