



— 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.

— Что делается для выполнения этих задач?

— Раньше продукция белорусских нефтеперерабатывающих заводов реализовалась 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-

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 интересы *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 соответствуем продвижению продукции данного завода. По нашим прогнозам, реализация в трех странах составит порядка 50 тыс. тонн нефтепродуктов в месяц.

— Какую именно продукцию планируется реализовать 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?

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 заикливаемся 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

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, окончательное решение по этому вопросу будет принято уже в текущем году.

— 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 будут расширяться.