

Головна

Статті

Позиція

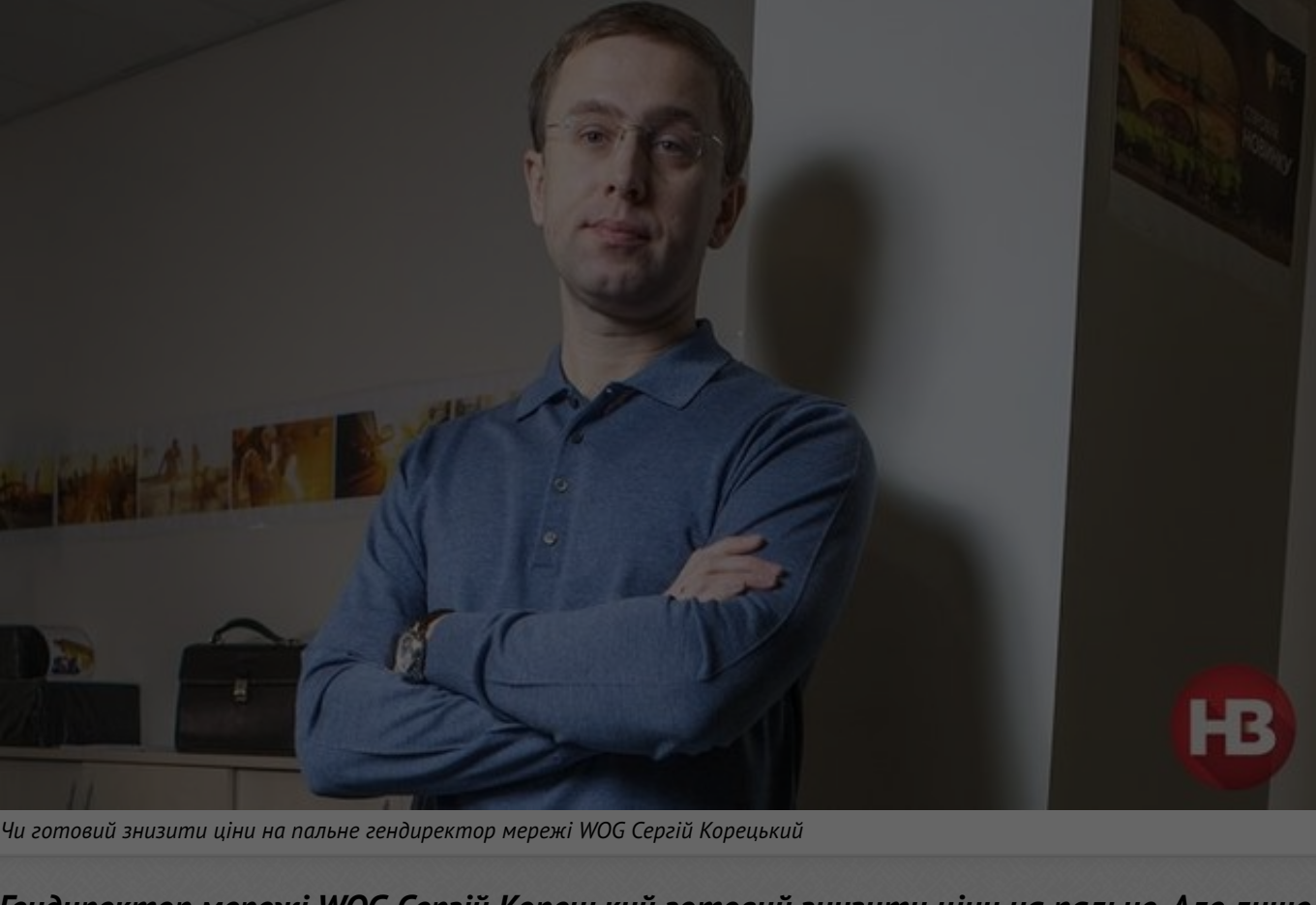
Конфлікти

Чи готовий знизити ціни на пальне гендиректор мережі WOG Сергій Корецький

Чи готовий знизити ціни на пальне гендиректор мережі WOG Сергій Корецький

Митицьке пошуком

Додати як бажану джерело в Google



Чи готовий знизити ціни на пальне гендиректор мережі WOG Сергій Корецький

Гендиректор мережі WOG Сергій Корецький готовий знизити ціни на пальне. Але лише в тому разі, якщо нафта дешевішатиме і далі

У групі Континіум, яка володіє мережею АЗС WOG, Херсонським нафтопереробним заводом (НПЗ), молочною компанією Галичина і низкою дрібніших активів, фронтменом багатьох років був депутат Ігор Єремєєв. Але після його раптової смерті в серпні 2015-го на перші ролі вийшли відразу чотири молодших партнери: нардеп Степан Івахів та підприємці Петро Димінський, Сергій Лагур, Сергій Корецький. Тепер вони повинні підтримувати стале зростання Континіуму, яке почалося ще за часів Єремєєва.

За останнього група перетворилася в одного з небагатьох гравців на українському нафтовому ринку, здатного кинути виклик Привату мільярдера Ігоря Коломойського.

Ключовий актив Континіуму — мережа WOG, якій належать нафтобази та приблизно 500 АЗС з кафе та магазинами по всій країні. Опікується цим господарством Корецький. Для нього заправки виявилися золотим квитком до успіху — у 1997-му він студентом приїшов у Континіум, а в 2013-му став молодшим партнером WOG та її гендиректором.

Тепер Корецький розмірковує про партнерство з близьким до президента депутатом Ігорем Кононенком, прихильністю державної газової компанії і якості бензину від WOG.

— Лідер партії УКРОП Геннадій Корбан заявив, що Континіум має політичну протекцію в особі заступника голови фракції БПП Ігоря Кононенка. Це так?

— Якщо почитати всю пресу і подивитися канал 1+1, який із завидною постійністю поливає нас брудом, то можливості компанії Континіум і наші просто безмежні: ми всіх признаємо, всіх ставимо, всім оперуємо, все контролюємо. Ми на це дивимися з посмішкою. Тому що ніякої протекції пана Кононенка у компанії Континіум або WOG не було і немає. Це смішно. У чому вона проявляється?

— Нібито Кононенко допоміг вам поставити Андрія Пасішника заступником глави НАК Нафтогаз України. А він працював у WOG, був помічником нардепа Єремєєва...

— Я можу вам з упевненістю сказати, що це неправда.

— Пасішник був куратором у Нафтогазі роботи держкомпанії Укргазвидобуток. Між тим колишнього керівника Укргазвидобуток Сергія Костюка звинувачували у продажу скрапленого газу за заниженими цінами групі Континіум...

— Всі звинувачення проти Костюка були спростовані. Суд довів його невинуватість. Це ключовий фактор.

Костюк був керівником Укргазвидобуток досить довгий період часу. На першому етапі, коли впаля монополія Сергія Курченка (той, по суті, адміністрував Укргазвидобуток у власних інтересах), виникла досить небезпечна ситуація зі скрапленням газом. Він видобувався у великих обсягах, а продавати його було нікому, бо раніше скраплений газ купували тільки структури Курченка, який до березня 2014-го втік з країни. Сьогодні, коли відбулася девальвація гривні і різниця між ціною бензину та скрапленого газу досить велика, люди почали переходити на газ, і його споживання значно зросло.

Якщо нафта дешевішатиме і далі, то WOG знизить ціни

Всі кинулися займатися будівництвом, придбанням, орендою, вдосконаленням газової інфраструктури. А рік тому ще був гострий дефіцит інфраструктури для зберігання скрапленого газу. Тому він [газ] накопичувався в резервуарах Укргазвидобуток. І наступав такий момент, коли або газ треба було пускати на факел, просто спалюючи його, або продавати, звільняючи резервуари. Ми — великий гравець на ринку продажу LPG (скрапленого газу для заправки автомобілів). Ніхто інший не зміг придбати його в такому обсязі. І оскільки була необхідність виручати Укргазвидобуток і якось звільнити резервуари (щоб не зупинити підприємство), ми погодилися взяти на себе зобов'язання купити великий обсяг. Звичайно, купуючи його, ми вимагали і хотіли ціноутворення з певним дисконтом. Це справедливо. Відповідно, ми домовилися про певне ціноутворення і придбали газ. Тому дискутувати про ціну безглуздо.

— Чому б не провести тендер і не продати цей газ на аукціоні?

— А на той момент був юридичний колапс і нестиковки з можливістю проведення тендерів. Ще 6 трохів — і почалися б колосальні втрати. Тому з'явилася необхідність придбати великий обсяг. Укргазвидобуток прийшло до всіх гравців. Хтось поставив ціну ще нижку. Відповідно, вони вибрали собі кращу пропозицію, і ми придбали цей обсяг. Це був один-єдиний епізод у момент становлення підприємства. Так само, як у державі був перехідний процес після Майдану. Навпевно, треба було приймати якісь управлінські рішення. На мою думку, управлінське рішення Укргазвидобуток прийняло правильне.

— Як ви оцінюєте сьогоднішню ситуацію на ринку нафтопродуктів?

— Думаю, буде максимально коректним порівняння з 2013-м. Цей рік був мирним і спокійним, в країні продали 10,5 млн т світлих нафтопродуктів. 2014-й став дуже турбулентним: девальвація, воєнні дії, блокування частини території України. Це було шоком для споживачів і ринку в цілому.

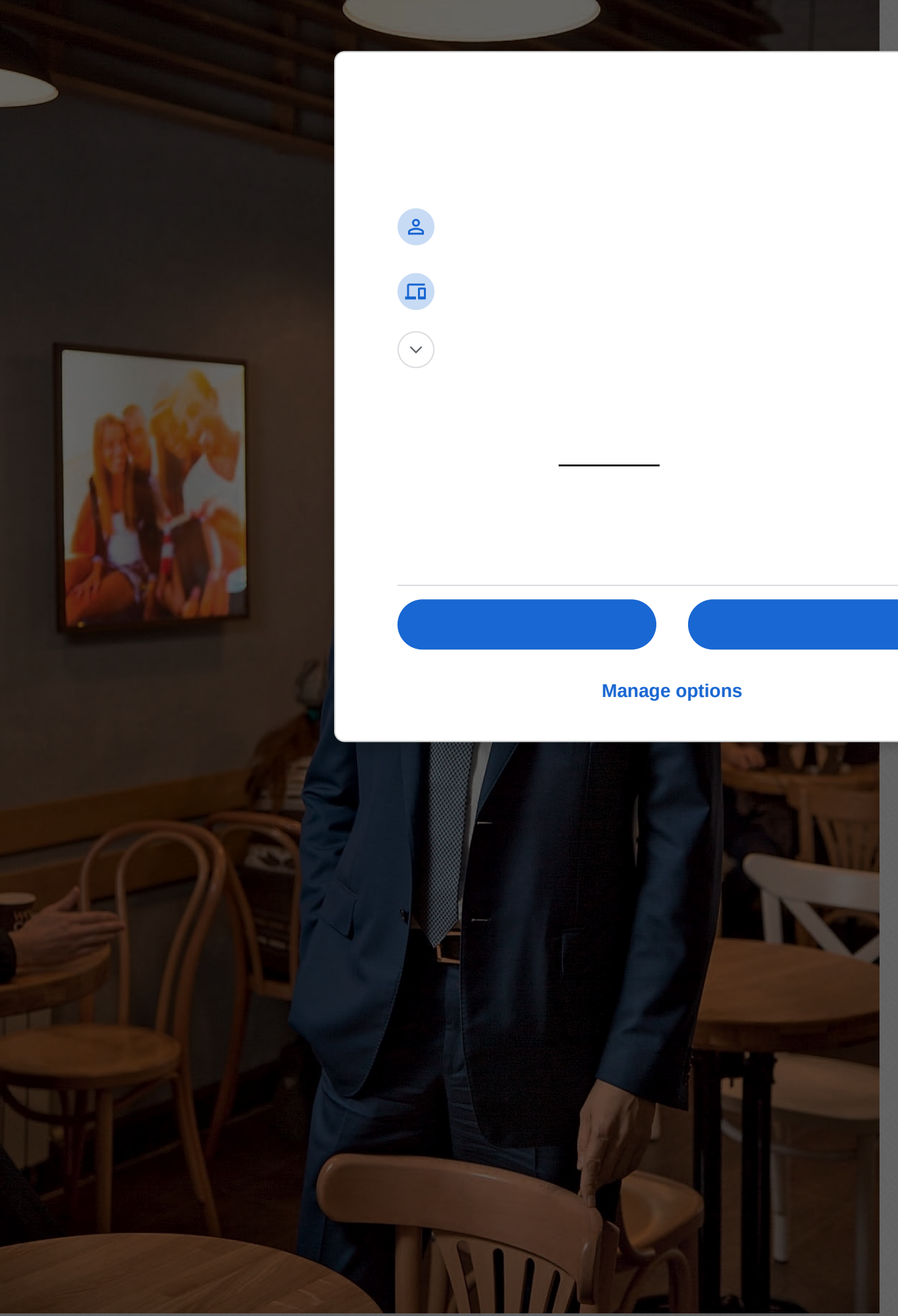
У 2015 році ми очікуємо загальний обсяг продажу світлих нафтопродуктів у 6,5–6,8 млн т. Найбільше впаля бензини. Менше впаля реалізація дизельного палива. І один продукт, який виріс,— це зрідений газ, LPG. Тому що люди побачили різницю в ціні. А ціна сьогодні і в нафтопродуктах, і в будь-якому іншому товарі чи послугі є однією з основних конкурентних переваг. Відповідно, встановлення газового обладнання ще кілька років тому була нерозвинене, інфраструктура відсутня. Був кустарний метод і невеликі пункти установки. Зараз це вже повноцінний бізнес-сегмент: створено велику кількість пунктів з установки і обслуговування газового обладнання. Значно зріс ринок газових модулів [точок, де можна запраляти машини газом]. Але не менш 50% цього ринку — в тіні. Тому що бар'єр інвестиційного входу в такий бізнес дуже низький.

— Збудувати заправку коштує \$1–1,5 млн. Скільки коштує відкрити газовий модуль?

— Від \$30 тис. Якщо робити все правильно — документи, відводи, норми будівництва, то \$55 тис. це максимум.

— Нещодавно голова Міненерго Володимир Демчишин заявив, що 30% нафтопродуктів у нас або продаються без податків, або це неякісні нафтопродукти. Чи згодні ви з оцінкою? З чим пов'язана тінізація?

— Абсолютно згоден. Ця цифра може коливатися в плюс або мінус. Але якщо ми індикативно говоримо, то вона близька до істини. З чим це пов'язано? Ціна є важливим фактором у конкурентній боротьбі, багато гравців — як правило, несиستمні,— проводять процес змішування компонентів базового бензину і тим самим намагаються йти від повної сплати податків. Відповідно, можуть утворювати нижчі ціни на заправках. Звичайно, це безпосередньо впливає на якість нафтопродуктів. І є інші, невидимі на перший погляд, «цінові переваги»— недоливи і торгівля без касового апарату.



ЗА ГЛИБОКУ ПЕРЕРОБКУ: Сергій Корецький впевнений, що НПЗ із глибокою переробки понад 50% можуть бути вигідними в Україні

— Вас досить часто звинувачують у продажу неякісних нафтопродуктів. Остання новина була про те, що ДФС вилучила 4 тис. т пального, і це були неякісні нафтопродукти на заправках. Можете прокоментувати?

— Це неправда. Жодного слова про компанію WOG не було! Це чергові замовні статті наших недобросовісних конкурентів. Наприклад, остання з них — про бензин 95 есо+.

95 есо+ з додаванням біоетанолу — альтернативне пальне. Ми про це відверто говоримо. Про це інформує споживачів величезна кількість білбордів по всій Україні. Ми продаємо європейське заводське пальне стандарту Євро-5, воно вироблене на заводі в литовському місті] Мажейкяй, який належить польському концерну Orlen. Ми близько 8 місяців працювали над цим проектом. Проводили тестування, експертизи, різного роду лабораторні дослідження спільно з Orlen. Я думаю, підстав сумніватися в якості пального Orlen немає. Це велика публічна міжнародна нафтова компанія. Для нас і них репутація має найважливіше значення.

Сьогодні в Україні, згідно з чинним законодавством, є податкова пільга в розмірі €100 на 1 т палива з вмістом біоетанолу. Є базовий 95-й і альтернативний 95-й — і €100 різниці. Якщо ви додасте певний відсоток біоетанолу — отримуєте цю пільгу. Orlen сказав: суперідея, давайте спробуємо. Вони мають практичний досвід. Згідно з європейським законодавством, додавання біоетанолу є обов'язковою нормою. І сьогодні наші 273 автозаправних комплекси (АЗК) продають європейське заводське пальне 95 есо+.

Спирти [біоетанол] мають властивість трохи швидше випаровуватися, ніж звичайне пальне. І є незначна перевитрата пального. Це правда, і ми про це відверто говоримо. Однак різниця в ціні, яка доходила до 3 грн на літрі, з лишком компенсує цю невелику перевитрату.

— Як ви ставитеся до ідеї розвивати в Україні власну нафтопереробку?

— Ми на 100% за це. У 2000 році ми володіли НПЗ Галичина в Дрогобичі. Коли зашили на завод, він простоявав. Ми його запустили. Перший рік були колосальні збитки, так що це непростий процес — переробили 800 тис. т нафти. З другого року ми вийшли на повну потужність — 2,2 млн. т нафти на рік. І до 2006-го завод працював так. Того року ми продали акції НПЗ з кількох причин. Перша — модернізація Галичини з обсягом переробки 2,2 млн т нерентабельна. Обсяги інвестицій у завод потужністю 6–8 млн т і в завод потужністю 2,2 млн т не відізняються. Але в першому випадку термін окупності 5–7 років, а в другому — 20. Підсумували все це, ми вирішили продати НПЗ у Дрогобичі і придбали 100% акцій Херсонського НПЗ, проектна потужність якого 8 млн т. Є прямий нафтопровід, що веде безпосередньо до заводу, і є можливість поставки нафти з моря, що принципово важливо у виборі місця та інвестицій в нафтопереробний комплекс. З 2008 року ми забрали весь топ-персонал з Галичини, який з нами прожив життя з 2000-го по 2006-й. Вони об'їздили весь світ, подивилися всі сучасні технології і розробили майстер-план модернізації Херсонського НПЗ. Спочатку він передбачав 4,5 млн т переробки, а потім був доопрацьований до 8 млн т.

Наприкінці 2008 року ми мали повний пакет документів, щоб йти на ринок для залучення інвестицій. Компанія Rothschild була інвестиційним радником і BNP Paribas був фінансовим радником. Але сталася фінансова криза в світі і планам не судилося втілитися.

Коли ситуація стабілізується, ми повернемося до цього проекту. Але з сьогоднішніми реаліями України залучити \$700–800 млн для реконструкції досить складно.

— Частина експертів вважає, що при нинішньому рівні оподаткування переробляти нафту всередині країни невігідно...

— Невигідно переробляти, коли глибина переробки складає 45–50%. Якщо це правильний завод з глибиною 92%, як ми запроєктували, то навіть з поточною ситуацією нафтопереробка в Україні буде вигідною.

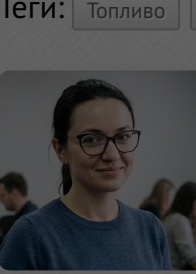
— Вартість нафти на світових ринках вже давно йде вниз, а ціна на пальне на українському ринку залишається колишньою. Чому?

— Тому що на тлі падіння світових цін на нафту в нас у країні курс долара виріс з 8 грн. до 24 грн. Україна не видобуває в достатній кількості своєї нафти. І 90% собівартості продукту — доларова складова: безпосередньо сам нафтопродукт або акція. Відповідно, падіння нафти врятувало Україну від різкого зростання цін на нафтопродукти у зв'язку з девальвацією гривні більше ніж утричі.

Зараз, коли долар вже стабілізувався і ціни на нафту впали, знову утворився певний люфт маржинальності для трейдерів. Якщо нафта дешевішатиме і далі, я вам гарантую, що WOG знизить ціни.

Нове Время

Теги: ГоловнаБензинАЗС WOGWOGКорецький



Юлія Білченко
ВИПУСКОВА РЕДАКТОР

🕒 21 січня 2016 р., 15:34 🌐 Перекладач: 9333

🗣️ Роздакувати 📧 Надіслати товаришу

Коментарі:

comments powered by Disqus

2013–2026 © АНТИКОР — національний антикорупційний портал

Використання матеріалів сайту дозволено лише за умови прямого посилання на джерело. Усі права на тексти, зображення, фотографії та відеоматеріали належать їх авторам.

Facebook

Twitter

YouTube

RSS-підписка

Email-розсилка

Мобільна версія

0.041798