

Инвестиционное предложение по проекту создания национальной сети плавучих топливозаправочных станций (ПЗС)



Конфигурация рынка сбыта нефтепродуктов на воде в России

На сегодня в России рынок сбыта нефтепродуктов на воде (независимые и сетевые плавучие заправочные станции (далее – ПЗС)) представляет собой набор фактически несвязанных между собой объектов, нацеленных только на локальных потребителей топлива и с сильно варьирующимся (и недостаточным) набором дополнительных сервисов:

- Существующие ПЗС не образуют непрерывной сети маршрутов по России и редко предоставляют дополнительные сервисы, что сильно ограничивает туристический поток на маломерных судах и, как следствие, спрос на топливо и дополнительные товары и услуги. Значительное большинство маломерных судов используется только вблизи собственных мест расположения для осуществления локальных поездок.
- В сравнении с Западной Европой российские ПЗС редко являются одним комплексом с маринами. При этом общий европейский тренд показывает, что основная доля потребления топлива на ПЗС приходится на ситуацию, когда идущее по продолжительному маршруту судно (яхта) останавливается в очередной марине для комплексного обслуживания (заправка топливом, восполнение запасов воды и продуктов, тех. сервис, стоянка судна, питание экипажа, экскурсии на берег и т.п.).
- В России фактически не существует единой маркетинговой политики по продвижению водных туристических маршрутов ни внутри страны, ни за рубежом. И это при том, что интерес европейских объединений и ассоциаций яхтсменов и судовладельцев к путешествиям по внутренним речным маршрутам РФ находится на очень высоком уровне.

Все это приводит к низкому уровню потребления топлива даже на минимальном количестве существующих российских ПЗС, недополученным дополнительным доходам.

Предпосылки к развитию рынка сбыта нефтепродуктов на воде в России

Несмотря на сложившуюся конфигурацию рынка сбыта нефтепродуктов и отсутствие соответствующей инфраструктуры на потенциальных туристических водных маршрутах, ограничивающих дальнейшее развитие внутреннего водного туризма, в России сформировались серьезные предпосылки к реализации комплексной программы развития водного туризма:

- РФ обладает одной из самых крупных в мире водных инфраструктур (2,5 миллиона рек протяженностью 8 млн. км., из которых 146 тыс. км. судоходны, а также 2 миллиона озер).
- Постоянный устойчивый рост количества маломерных судов в РФ (в 2012 году количество маломерных судов достигло 2,5 миллионов – 1 судно в среднем на 57 человек).
- Концентрация потенциальных центров притяжения туристических потоков на всем протяжении водных маршрутов (почти все исторические города и центры находятся на берегах рек и озер).
- По прогнозам Всемирной туристической организации при ООН к 2020 году Россия может войти в 10 самых посещаемых стран мира.
- В 2011 году законодательно снят запрет на хождение судов под иностранными флагами по внутренним водам России, что подстегнуло и без того высокий уровень интереса европейских яхтсменов к путешествиям по внутренним водам РФ.

Географическое расположение, наличие продолжительных распределенных водных маршрутов вблизи центров туристического притяжения, а также положительные условия, сформировавшиеся в России в последние годы, позволяют говорить о наличии серьезных предпосылок к развитию речного водного туризма в РФ и формированию эффективного сетевого бизнеса на рынке сбыта нефтепродуктов на воде.

Схема единой водной системы европейской части России



По Единой Глобальной Водной Системе России, составляющей более 7 тыс. км., можно пройти водным путем из Риги в Сочи, из Мурманска в Дербент, посетив на этих маршрутах значительное число туристических центров, в которых представлено практически все самое ценное из исторического наследия, а также ощутить все многообразие климатических и природных зон России от тайги до субтропиков.

Развитие туризма на маломерных судах в России значительно отстает от аналогичного вида туризма как в европейских странах, так и в США и Канаде.

- В Дании, например, одно судно приходится на 7 жителей, в Канаде – на 5, что значительно превышает аналогичный показатель по России – 57.
- В любой из стран с развитым водным туризмом стоянки различной категории расположены на расстоянии не более чем 40 – 50 км друг от друга, что обеспечивает комфортабельность туризма на маломерных судах.
- В Европе на 100 км пути в среднем приходится 5 – 6 обслуживающих комплексов различного типа. На 950 км морского пути вдоль берега Хорватии приходится 50 марин с полной инфраструктурой.
- В среднем на одну стоянку (марину) приходится 7 тысяч заходов маломерных судов в год (из расчета среднего экипажа – 4 человека и совокупных затрат на обслуживание судна и команды в 100 евро на каждого).
- Стоимость топлива на ПЗС фактически не отличается от стоимости аналогичных нефтепродуктов на АЗС.

Успешный мировой опыт развития водного туризма на маломерных судах и формирования соответствующей инфраструктуры, обслуживающей туристические потоки, могут служить хорошим ориентиром при развитии аналогичной сферы туризма и необходимой для этого инфраструктуры в РФ. При этом необходимо учесть национальные и географические особенности России, протяженность водных маршрутов и значительную распределенность (удаленность друг от друга) центров туристического притяжения.

Перечень услуг предоставляемый европейскими маринами

Полный набор опционных услуг, предоставляемых европейскими маринами помимо услуг ПЗС:

- стоянка
- гостиница
- зона отдыха
- супермаркет
- кафе / ресторан
- прачечная и химчистка
- сауна / душевые
- заправка питьевой / технической водой
- прием твердых и жидких отходов (иногда с пунктом переработки)
- подзарядка аккумуляторов
- телефон и интернет-доступ
- замена масла
- технический сервис
- сухие доки (с подъемниками)
- охрана судна во время длительной стоянки
- обучающие курсы и тренинги

Возможности изменения рыночной ситуации

Схемы и успешный опыт работы европейских владельцев яхтенных марин и лидирующих операторов комплексов ПЗС, таких как REPSOL и BP, непосредственно предполагают развитие рынка сбыта нефтепродуктов на основных водных маршрутах европейской части России на основе:

- Развития сети ПЗС за счет комплексных объектов, где помимо заправки топлива будет оказываться полный набор дополнительных сервисов. При этом новые ПЗС необходимо максимально совмещать с существующими и планируемыми маринами.
- Размещения новых комплексов ПЗС с учетом формирования непрерывных водных маршрутов в европейской части России и с учетом существующих центров туристического притяжения.
- Проведения (в партнерстве с государством, туроператорами, зарубежными яхтенными ассоциациями) маркетинговой политики по продвижению российских водных маршрутов.

Отдельной возможностью по структурированию рассматриваемого сегмента российского рынка может стать применение запатентованной технологии строительства заправочных комплексов на воде (рассматривается ниже).

Реализация указанных мер, с учетом развития внутреннего и въездного водного туризма, обеспечит экономическую эффективность сети комплексов ПЗС (с среднесуточным потреблением топлива на один пост ПЗС в сезон в пределах 10 – 15 тонн, и уровнем продаж дополнительных товаров и услуг - от 30 до более 100% от продаж топлива).

Рыночный прогноз

Оценка* потенциала рынка топлива для маломерных судов в Европейской части России до 2020 года

год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Количество маломерных судов в РФ, шт.	2 500 000	2 600 000	2 700 000	2 800 000	2 900 000	3 000 000	3 100 000	3 200 000	3 300 000
Количество маломерных судов в Европейской части России, шт.	1 500 000	1 560 000	1 620 000	1 680 000	1 740 000	1 800 000	1 860 000	1 920 000	1 980 000
Количество судов заправляемых через ПЗС на воде, шт.	450 000	468 000	486 000	504 000	522 000	540 000	558 000	576 000	594 000
Средний объем потребления топлива российским судном в год, тонн	0,54	0,57	0,61	0,66	0,70	0,75	0,80	0,86	0,92
Объем потребления топлива российскими судами на ПЗС, тонн	240 750	267 907	297 685	330 321	366 066	405 197	448 013	494 838	546 022
Количество иностранных маломерных судов, шт.			1 000	3 000	6 000	9 000	12 000	16 000	20 000
Средний расход топлива иностранным судном за 1 посещение РФ, тонн			2,0	2,4	2,9	3,5	4,1	5,0	6,0
Объем потребления топлива иностранными судами на ПЗС, тонн			2 000	7 200	17 280	31 104	49 766	79 626	119 439
Общий объем потребления топлива на ПЗС, тонн	240 750	267 907	299 685	337 521	383 346	436 301	497 779	574 464	665 462
Общий объем потребления топлива на ПЗС, млн. руб.	7 223	8 037	8 991	10 126	11 500	13 089	14 933	17 234	19 964
Потенциальная потребность рынка в ПЗС, единиц ПЗС	115	128	143	161	183	208	237	274	317

*Источники: ГИМС МЧС, PPP, оценки отраслевых экспертов

Ключевые рыночные показатели

- В последние годы в РФ наблюдается ежегодный стабильный прирост количества маломерных судов. По оценкам экспертов темпы прироста сохранятся и к 2020 году количество судов достигнет 3,3 млн. единиц.
- При условии развития инфраструктуры на основных туристических водных маршрутах ожидается постепенное ежегодное увеличение количество миль проходимых российскими маломерными судами и соответствующее увеличение среднего расхода топлива на судно с 0,54 тонн в 2012 году до 9,2 тонн в 2020 году, а также прогнозируется резкий рост количества иностранных судов – их число может достигнуть 20 тыс. единиц, а длинна маршрутов и соответствующий расход топлива увеличатся фактически в 3 раза с 2014 по 2020 годы.
- К 2020 году общий объем потребления топлива маломерными судами на основных туристических маршрутах Европейской части России достигнет 665 млн. тонн, что, по оценкам экспертов, а также анализу мирового опыта, потребует наличия около 300 – 320 ПЗС (из расчета 2-х заправочных постов на каждой ПЗС).
- Стоимость топлива на ПЗС будет регулироваться рыночными инструментами и в среднем соответствовать стоимости аналогичного топлива на АЗС. Искусственное завышение стоимости топлива на ПЗС приведет к формированию рынка «серых» заправщиков, что приведет к снижению объемов сбыта топлива через официальные сети ПЗС.

Потенциал рынка топлива на основных водных маршрутах Европейской части России на 2020 год оценивается в 20 млрд. рублей в текущих рыночных ценах, что открывает перед инвесторами хорошие перспективы для развития долгосрочного успешного бизнеса.

Модель организации логистической схемы на водных маршрутах РФ

В соответствии со спецификой российских водных маршрутов предполагается размещение полноценных Комплексов обслуживания вблизи центров туристического притяжения, на въезде и на выезде из крупных населенных пунктов (городов), а также на продолжительных маршрутах между указанными центрами и городами.

На данных водных маршрутах предполагается размещение комплексов обслуживания различной категории по следующему принципу:

- полноценный обслуживающий комплекс (Комплекс № 1) – на въезде и выезде из городов, а также на маршруте между городами через каждые 200 – 250 км;
- обслуживающий комплекс (Комплекс № 2) и гостевой причал (Комплекс № 3) – около объектов туристического интереса.

Комплекс № 1 – полноценный центр обслуживания маломерных судов и клиентов (на базе стационарных яхт-клубов, марин). В составе комплекса: ПЗС, гостиница, минимаркет, ресторан, ремонтная база, откачка отходов, бункеровка водой, телефон и интернет-доступ, туалет, душевая / сауна, вертолетная площадка (опция).

Комплекс № 2 – центр обслуживания, включающий в себя оптимально-достаточное количество сервисов. В составе комплекса: охраняемая стоянка судов, минимаркет, кафе, туалет, телефон и интернет-доступ, гостиница (опция).

Комплекс № 3 – подразумевает под собой охраняемый гостевой причал вблизи центров притяжения, позволяющий обеспечить краткосрочную стоянку достаточному количеству (из расчета прогнозируемого количества посещений) маломерных судов.

Комплекс № 1

Комплекс № 2

Комплекс № 3

Ключевые показатели по проекту строительства ПЗС*

ИНВЕСТИЦИИ

Затраты на СМР и основное и вспомогательное оборудование, руб.	19 000 000
Проектные работы, разрешительная документация, руб.	6 000 000
Всего инвестиционных затрат, руб.	25 000 000

ОПЕРАЦИИ

Производительность ПЗС по отпуску топлива, тонн в год	1 800
Выручка в год, руб. (с НДС)	55 800 000
Валовой доход в год, руб. (с НДС)	5 400 000
Недисконтированный период окупаемости по чистому денежному потоку после сдачи объекта в эксплуатацию, лет	7,5

Минимаркет (продукты + сопутствующие товары) увеличивает доход на 30% (капитальные затраты увеличиваются пропорционально, соответственно окупаемость остается на одном уровне), руб.	1 620 000
--	-----------

*При расчетах использовался умеренно пессимистичный сценарий

Предлагаемая стратегия

Занять лидирующую позицию на перспективном рынке сбыта нефтепродуктов на воде посредством формирования сети ПЗС (как отдельно расположенных так и в составе многофункциональных обслуживающих комплексов) на основных туристических водных маршрутах (конкретные места расположения ПЗС будут определены в рамках проведения маркетинговых исследований) за счет обладания ключевой запатентованной технологией:

- полное соблюдение всех обязательных экологических стандартов при строительстве и эксплуатации собственных ПЗС;
- получение доходов от продажи конкурентам прав использования запатентованной технологии;
- принадлежащая Компании запатентованная технология приобретает статус отраслевого стандарта;
- необходимость для конкурентов согласовывать с Компанией использование технологических решений, попадающих под патент (для всех существующих и строящихся ПЗС);
- основание препятствовать работе ПЗС всех конкурентов путем информирования контролирующих органов и обращения в суды по вопросу нарушения конкурентами экологических стандартов или самовольного использования запатентованной технологии.

Развитие сети ПЗС будет основано на соблюдении всех обязательных экологических требований к ПЗС, которые невозможно выполнить без применения технических решений, которые не повторяли бы патент Ассоциации. Альтернативных технологий, удовлетворяющих этим требованиям на сегодняшний день на рынке не существует.



*В настоящее время поддержание патента находится в режиме ежегодного продления его действия.

Запатентованный топливозаправочный комплекс для водных судов имеет следующие отличия:

- трубопроводы выполнены в виде двустенных жестких трубопроводов и оборудованы гибкими двустенными переходами;
- соединения трубопроводов установлены в герметичных емкостях.

В состав комплекса также входят:

- береговые сооружения;
- стоечное нефтеналивное судно с причальным комплексом, топливораздаточными колонками и системой управления;
- система технологических трубопроводов.

Действующая программная база по развитию внутреннего водного транспорта:

- Концепция развития внутреннего водного транспорта Российской Федерации.
- Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года.
- Подпрограмма "Внутренний водный транспорт" федеральной целевой программы "Развитие транспортной системы России (2010 - 2015 годы)".
- Концепция развития внутреннего водного транспорта Московского бассейна до 2020 года.
- Государственная программа города Москвы «Развитие транспортной системы на 2012-2016 гг.».
- Концепция городской целевой программы создания системы интермодальных пассажирских перевозок в городе Москве с использованием внутреннего водного транспорта на 2011-2013 гг.

Действующая на сегодняшний день программная база определяет направление развития внутреннего водного транспорта на федеральном и региональном уровнях, и в том числе нацелена на развитие водной инфраструктуры, улучшение качества и безопасности водных путей. Реализация представленных в указанных документах задач и мероприятий в значительной степени будет способствовать увеличению туристических потоков на внутренних водных маршрутах России.

Коммерческое предложение

Стратегическому партнеру (НК Роснефть) предлагается участие в развитии Комплексов №1 в качестве инвестора и оператора ПЗС, включающих в себя минимаркет, а также сопутствующие услуги (опционно).

Со своей стороны Ассоциация готова предложить следующие варианты сотрудничества:

Вариант № 1.

- выступить соинвестором в рамках реализации проекта строительства ПЗС путем передачи прав интеллектуальной собственности (патент) в уставной капитал компании;
- войти в состав проектной команды, которая будет заниматься развитием данного направления.

Вариант № 2.

- возмездно передать права интеллектуальной собственности (патент) стратегическому партнеру с дальнейшим участием в качестве маркетингового и технического консультанта (эксперта) в рамках работ по формированию:
 - сети ПЗС в увязке со схемой туристических маршрутов и обслуживающей инфраструктурой;
 - корпоративных и отраслевых стандартов;
 - программы мероприятий по формированию и увеличению потребительских потоков на маршрутах размещения ПЗС.