

# ЭКСПОРТЕРЫ ПЕРЕХОДЯТ НА БЕНЗИН

## РОСТ ИЗДЕРЖЕК НЕФТЕЭКСПОРТЕРОВ ПРИВЕЛ К ИЗМЕНЕНИЯМ ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ В НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ВМЕСТО ЭКСПОРТНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ НЕФТЯНИКИ ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЮТ ПОСТАВКИ НА НПЗ С ДАЛЬНЕЙШИМ ЭКСПОРТОМ НЕФТЕПРОДУКТОВ. В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ НА ЭТОМ РЫНКЕ ОЖИДАЮТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ СНИЖЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ РОССИЙСКИМ ПРОДАВЦАМ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ СВОЙ ПРОДУКТ КОНЕЧНЫМ ЗАРУБЕЖНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ.

МИХАИЛ ПЕРФИЛОВ, АЛЕКСЕЙ СРЕЛЬЧЕНКО, FEARNLEYS A/S, СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ BUSINESS GUIDE

**КОНКУРЕНЦИЯ ТЕРМИНАЛОВ** В 2005 году Россия экспортировала 251 млн т нефти и более 100 млн т нефтепродуктов. При этом, несмотря на рекордно высокие цены на нефть, ее экспорт к концу прошлого года сократился примерно на 1%, а вот вывоз продуктов переработки вырос примерно на 14%. Основными причинами изменения товарных потоков стали высокие экспортные пошлины на нефть и рост тарифов на железнодорожные и речные перевозки. В то же время цены на нефть внутри России стали вполне конкурентными по отношению к международным рынкам.

В декабре цена российской экспортной смеси Urals в Средиземноморье составляла около \$380 за тонну при экспортных издержках в \$220 (в случае трубопроводной поставки через Новороссийск), а в Западной Сибири — \$194. Таким образом, внутренний рынок оказался более чем на \$30 за тонну привлекательнее экспорта. По этой причине ряд компаний перенаправили свои экспортные партии на внутренний рынок.

Объем переработки нефти в России в 2005 году вырос на 6,4% к прошлогоднему показателю и достиг 206 млн т. Большинство российских НПЗ входят в состав вертикально интегрированных нефтяных компаний. Услуги по переработке давальческого сырья оказывали лишь заводы уфимской группы. Однако после продажи «Роснефти» «Юганскнефтегаза» в конце 2004 года свободные мощности появились и у самарских НПЗ, входящих в НК ЮКОС.

Рост загрузки российских заводов привел к наращиванию экспортных поставок нефтепродуктов. На фоне благоприятной экспортной конъюнктуры в России и сопредельных государствах активизировалось строительство морских терминалов для их перевалки. В ближайшее время на карте бывшего СССР появятся несколько таких комплексов — в Приморске, Силламяэ, Клайпедэ, Мурманске, Тамани и Ейске.

Рост конкуренции между терминалами внутри России и за ее пределами в ближайшие годы обещает привести к сокращению стоимости перевалки нефтепродуктов и облегчению доступа трейдеров к портовой инфраструктуре. Сегодня российские портовые терминалы находятся в привилегированном положении по отношению к коллегам из Прибалтики и с Украины из-за относительно низких железнодорожных тарифов. Многие из них проводят жесткую коммерческую политику, скупая горячее у поставщиков и завышая стоимость перевалки для независимых трейдеров с собственным товаром.

**ТАКОЙ РАЗНЫЙ CIF** Однако по мере унификации тарифов конкуренция в транзитном бизнесе будет расти. Прибалтийские порты смогут предлагать российским экспортерам более выгодные условия перевалки, чем отечественные терминалы. Федеральная служба по тарифам (ФСТ) в этом году повысила железнодорожные тарифы до российских портов примерно на 12,8%, в 2007 году

**МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ GOING CIF ПО ТРАНСПОРТИРОВКЕ И ТОРГОВЛЕ НЕФТЬЮ И НЕФТЕПРОДУКТАМИ НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ ПРОЙДЕТ В МОСКВЕ 30–31 МАРТА. ИНФОРМАЦИЯ О ЕЕ ПРОГРАММЕ РАЗМЕЩЕНА НА САЙТЕ WWW.FEARNLEYS.RU**



намерена повысить на 10,4%, в 2008 году — на 8,8%. При этом ФСТ не будет повышать только тарифы до пограничных переходов. В 2008 году транспортировка до портов России будет в 1,125 раза дешевле, чем до границы, и для окончательного выравнивания тарифов в 2009 году потребуются единовременная дополнительная индексация в размере 4,7%.

Либерализация перевалки нефтепродуктов облегчит трейдерам выход на рынок конечного потребителя, увеличит объемы продаж российских грузов на условиях CIF (с доставкой в порт потребителя). Все больше российских продавцов стремятся торговать топливом на рынках Европы и Азии. Это позволяет им не только увеличивать прибыль, но и заявлять о себе как о полноправных участниках международного рынка.

Неоспоримыми плюсами торговли на условиях CIF являются возможность извлечения дополнительной прибыли за счет реализации товара за пределами европейского континента, участие в тендерах на поставку нефти и нефтепродуктов в Африку и на Ближний Восток, применение гибкого подхода к ценообразованию и страхованию рисков. При умелой организации логистики трейдер может улучшить экономику экспортных операций за счет использования танкеров ледового класса для аккумуляции больших объемов для вывоза за пределы Европы.

Основные рынки для экспортных нефтепродуктов из России — Северо-Западная Европа и Средиземноморье. Однако спрос на российские продукты в этих странах стагнирует и даже имеет тенденцию к снижению по мере ужесточения требований к качеству топлива. Топливо, импортируемое из России и республик бывшего СССР, используется в основном как сырье для дальнейшей переработки. Российский сернистый мазут уходит главным образом на рынок бункеровки (заправки судов). Но с нынешнего года для захода в европейские порты суда будут вынуждены переходить на топливо с низким содержанием серы, и спрос на российский мазут снизится.

В то же время в российском мазуте очень заинтересован Китай, испытывающий дефицит в сырье для переработки и топливе для электростанций, а США готовы покупать газовый конденсат, дизтопливо и бензин из России. Однако для организации доставки нефтепродуктов на от-

даленные рынки необходимо создать транспортную инфраструктуру для отгрузки крупных морских партий, так как поставка топлива небольшими танкерами через океан, как правило, рискованна и не всегда рентабельна.

**ТРАНСПОРТНАЯ ЛОГИСТИКА** Однако объем судовых партий в портах европейской части России ограничен пропускной способностью черноморских и датских проливов. Для организации стабильных и экономически выгодных поставок нефтепродуктов необходимо использовать стационарные или плавучие хранилища, в которых будут накапливаться продукты для отгрузки на крупнотоннажные танкеры.

Другая возможность оптимизации транспортных расходов и извлечения дополнительной прибыли — создание и эксплуатация собственного нефтеналивного флота. Многие трейдеры, экспортирующие российские нефтепродукты, взяли в долгосрочную аренду суда для их транспортировки, а некоторые из них, воспользовавшись выгодной конъюнктурой, сдают свой флот другим перевозчикам, зарабатывая на этом немалые деньги. Сегодня тайм-чартерный флот имеют не только нефтекомпании (ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР и «Сибнефть»), но и торговые компании — Progetra, Dukkar, Europetroleum, Gunvor, Tintrade, Lia Oil и другие.

Профессиональное фрахтование танкеров — необходимое условие выхода компании на международный ры-

нок. «Поиск подходящего судна, переговоры о его найме, фрахтование тоннажа справедливо считаются одним из наиболее сложных этапов, где, с одной стороны, требуется высокий профессионализм участников, а с другой — отсутствует гарантия успеха, поскольку приходится сталкиваться со стихийным фрахтовым рынком, подчиняющегося своим внутренним законам», — считает один из крупнейших российских фрахтовых экспертов Вадим Забелин, автор книги «Фрахтовые операции во внешней торговле».

По его словам, залог успеха при фрахтовании судна — использование профессионального брокера, задача которого «свести фрахтователя и судовладельца в качестве финансово-надежных и добросовестных партнеров, способствовать заключению фрахтовой сделки на справедливых условиях при соблюдении юридических и этических норм, защищать интересы своих принципалов на всем протяжении от заключения сделки до ее исполнения».

Российские компании только начинают осваивать международный нефтяной рынок. Большинство продавцов по-прежнему предпочитают реализовывать свои продукты в портах отгрузки западным трейдерам, не желая брать на себя риски и фактически отдавая им свою прибыль. Однако по мере развития российской нефтеторговли и повышения профессионализма трейдеров нефтепродукты производства отечественных НПЗ будут реализовываться непосредственно в Европе, Азии и США. ■

**1500 участников**  
**20000 посетителей\***

**Металл Экспо 2006**  
12-я международная специализированная выставка

При поддержке Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации

Генеральный информационный спонсор Специализированный журнал «Металлоснабжение и сбыт»

Оргкомитет выставки:  
Тел./факс: (495) 901-99-66 (информационный)  
E-mail: info@metal-expo.ru http://www.metal-expo.ru

**Пригласительный билет**

Часы работы выставки:  
14 ноября 10.00-18.00 15 ноября 10.00-18.00  
16 ноября 10.00-18.00 17 ноября 10.00-16.00

**14-17 ноября 2006**  
Россия, Москва, Всероссийский выставочный центр, пав. 20, 57, 69

**Добро пожаловать!**

Оргкомитет выставки: тел./факс: (495) 901-99-66 http://www.metal-expo.ru

\* Общее количество организаций-участников и посетителей по статистическим данным за период с 1994 по 2005 г.