

нефть и газ

«Потенциал для снижения крупнооптовых цен есть»

Резкий рост цен на нефтепродукты в Крыму в мае привлек пристальное внимание Федеральной антимонопольной службы и местных властей. После того как глава антимонопольного регулятора Игорь Артемьев пригрозил продавцам бензина в регионе «безумными штрафами», стоимость топлива пошла вниз. О том, есть ли проблемы с ценами в других регионах, и поможет ли бороться с их ростом биржевая торговля, «Ъ» рассказал начальник управления регулирования ТЭК **Дмитрий Махонин**.

— мнение —

— В каких еще регионах цены слишком быстро растут?

— Правильнее говорить, где цены выше среднероссийских. Нас традиционно беспокоит рынок Дальнего Востока. Но там во многом вопрос логистики. С точки зрения изменения цен в стране мы констатируем, что они подросли с начала года темпами немного выше инфляции. Но ничего критичного мы в этом не видим. Во-первых, год еще не закончился и мы находимся в сезоне высокого спроса и одновременно в период ремонта НПЗ. Поэтому на розницу влияет рост цен в оптовом сегменте. Во-вторых, фактором изменения цены является усиление налоговой нагрузки. Традиционно после окончания сезонного спроса мы видим стабилизацию цен и их корректировку в сторону снижения. Но уже сегодня можно констатировать, что потенциал для снижения крупнооптовых цен есть. Внутренний рынок более премиальный, чем экспортная альтернатива. Поэтому компании должны увеличивать предложения на внутреннем рынке в том числе через биржевую площадку. И это тема для серьезного разговора с ними. Тем более заводы вышли из ремонтов, значит, увеличились объ-

емы производства. Все это должно давить на оптовые цены.

Есть отдельные факторы на рынке, которые связаны с крупными покупателями. Например, «Татнефть», которая, имея развитую сеть АЗС, не имеет собственного производства бензина и вынуждена покупать на рынке. И тут мы считаем, что такая крупная компания имеет все возможности и переговорные позиции для заключения прямых договоров либо покупки товара в дополнительной торговой сессии на бирже. Заставить их мы не можем, но рекомендацию такую уже дали.

— Но крупные компании, наоборот, говорили практически об убыточности розничного бизнеса...

— В данном случае мы понимаем, что вертикальная компания зарабатывает в другом сегменте. В более сложном положении оказываются так называемые независимые сети АЗС. Так или иначе, у нас же не корректируется розница в сторону снижения, когда опт проседает. А это означает, что кто-то получает по сети АЗС приемлемую маржинальность. Это нормально, потому что потом сети также не имеют права резкого роста цены, когда оптовая цена пошла вверх. Так устроен рынок.

— Есть мнение, что нефтекомпаниям поддерживают высокие це-



Евгений Ткачев

ны с помощью сокращения объемов на бирже. Вы это видите?

— Нет. Мы следим за рынком и можем с уверенностью сказать, что объем предложения на бирже не снизился. Вопрос в другом. Почему он не растет в условиях премиальности рынка?

— А как повлияла на него покупка «Роснефтью» «Башнефти»?

— Эта сделка, конечно, меняет конфигурацию рынка, но мы можем констатировать, что объемы продаж на базисах сейчас не ниже, чем в прошлом году. Скорее речь идет о том, что мелкооптовые договоры и прямые договоры, которых было очень много у «Башнефти» до

приобретения «Роснефтью», перестраивались. И все эти юридические моменты оказывали влияние на логистику снабжения. Поэтому, может быть, спрос на биржевых базисах был больше, чем предложение, что повлияло на повышение котировок. Но сейчас все уже устаканилось и мы этого фактора больше не видим.

После слияния доля компании ни по одному из крупнооптовых рынков не превышает 50%. В розничном сегменте присутствуют регионы, где «Роснефть» должна продать небольшое количество АЗС. До конца июля мы их определим. А торговые политики компании остаются

неизменными, они работают. Жалоб как таковых нам не поступало. — Вы довольны тем, как работает биржевая система продажи нефтепродуктов? Не планируется ее менять?

— Мы постоянно вносим какие-то корректировки в биржевую систему. Создали дополнительную сессию, работаем в рамках совета секции биржи с участниками рынка. Идут еженедельные совещания в рамках биржевого комитета. Знаем, что на рынке ведется дискуссия относительно увеличения параметров ликвидности биржевого рынка. Скажу честно, для нас этот вопрос не является очевидным. Есть и радикальные мнения, что надо 70% объема нефтепродуктов на внутренний рынок продавать через биржу, а вертикальным компаниям разрешить покупать друг у друга. Но это будет полный конец розницы. Объемы нефтепродуктов будут дороже выкупать дочерние структуры ВИНК, делая маржинальность внутри группы. Мне кажется более правильным искать решение этой проблемы через увеличение нефтепереработки и насыщения рынка товаром, а также развития срочного рынка, то есть торговли деривативами. Опять же вопрос выработки нефтепродуктов очень зависит от фискальной политики государства.

— Пока не планируется повышать налоговую нагрузку?

— У меня нет информации по внесению изменений. Но мы неоднократно говорили о возможности введения гибкого акциза.

— Существует идея создать мелкооптовую биржу. На каком она этапе?

— Мы сейчас очень активно продвигаемся в этом вопросе. Идет дискуссия по правилам и объемам продаж, проходят региональные семинары в Башкирии, Иркутске, Санкт-Петербурге. «Роснефть», например, уже регулярно выставляет объемы на мелкооптовых базисах. Ряд нефтяных

компаний также проявляет интерес к этому процессу. Наша задача — обеспечить через механизм биржевых торгов поставку нефтепродуктов с нефтебаз партиями 6–10 тонн в течение пяти дней вместо 30, как сейчас. Считаем, что в этот процесс должны быть вовлечены частные нефтебазы. Также осенью мы считываем завершить процесс получения «Транснефтепродуктом» статуса оператора товарных поставок. Это позволит запустить процесс торгов с использованием инфраструктуры трубопроводного транспорта, при котором дизель можно будет виртуально перемещать, например, из Башкирии в Московскую область. А это существенная экономия на транспортных издержках и серьезный толчок для развития рынка.

— А идею создания российского бенчмарка вы еще рассматриваете?

— Этот проект реализуется уже второй год, хотя задумывался значительно раньше. Совершенно очевидно, что Россия, имея огромные запасы ресурсов, таких как нефть, газ, уголь, минеральные удобрения, должна реализовывать их на экспорт на российской биржевой площадке, принимая непосредственное участие в формировании цены. При этом на основе сформированных котировок мы можем создавать финансовые инструменты и формировать в России финансовый центр. Сейчас в проекте по бенчмарку на нефть мы набьем шишки, а потом будем его тиражировать и на другие продукты. Руководство службы уделяет этому проекту большое внимание. Думаю, что очень скоро в процесс будут вовлечены не только российские нефтяные компании и финансовые институты, но и международные участники рынков. Не за горами первая танкерная отгрузка российской нефти, реализованной на торгах.

Интервью взяла
Ольга Мордюшенко

Все как по маслу

— экономика —

Вопросы экономической эффективности производства и сокращения издержек вышли для энергетических и промышленных компаний на первый план на фоне мирового кризиса. А полкомки и простоты техники могут повлечь многомиллионные убытки для производителей. Зачастую причиной выхода оборудования из строя становятся плохо подобранные или неправильно применяемые смазочные материалы, показало исследование международного концерна «Шелл».

Каждый автовладелец знает, насколько важен выбор моторного масла, — от него напрямую зависит долговечность и эффективность работы двигателя. Так что на промышленных предприятиях выбор смазочных материалов становится принципиальным вопросом. Ведь правильный подбор масел позволяет предотвратить внеплановые простои, возникающие из-за отказа оборудования. Это касается таких основополагающих отраслей, как энергетика, промышленное производство, горная добыча, металлообработка, авиация и морское судоходство, производство легковых и грузовых автомобилей. Везде есть механизмы, которым нужны качественные смазочные материалы.

Как отмечает руководитель отдела технической поддержки «Шелл» в Восточной Европе и России Мария Болталлина, «в сфере энергетики каждый день имеет значение». «Когда люди шелкают переключателем, они ждут, что свет загорится немедленно. Энергетические компании находятся под сильнейшим давлением, поскольку должны обеспечивать надежное и бесперебойное поступление энергии. Тем не менее компании из-за отсутствия нужных знаний часто недооценивают потенциальное значение смазочных материалов для оборудования», — поясняет она.

Обвал нефтяных цен и глобальный экономический кризис, вызвавший существенное снижение потребления, заставили промышленные компании задуматься об экономии и повышении эффективности. И помимо дорогостоящей модернизации и автоматизации производства, замены оборудования на более современное и применения новых технологий одним из путей снижения издержек является применение качественных смазочных материалов. Мировой опыт показывает, что внедрение высокотехнологичной смазки дает снижение потребления электроэнергии в целом по производству (коммунальному хозяйству) на 3–10% от общей величины.

Изначально применять передовые смазочные материалы начали в военной и космической отраслях, где надежность имеет критическое значение. А затем их применение началось и в промышленности, где одним из главных вопросов является экономическая эффективность. Использование качественных смазок не только снижает операционные расходы на содержание и обслуживание оборудования. Помимо очевидной экономии электроэнергии уменьшаются расходы на техническое обслужи-

вание оборудования, которое при правильном уходе еще и прослужит дольше. Так, при использовании правильных смазочных материалов период бесперебойной работы может возрасти в несколько раз.

По данным международного исследования концерна «Шелл» (проводилось среди энергетических компаний Азии, Европы, включая Россию, и Америки), из-за поломки оборудования предприятия несут значительные убытки. Участники опроса признали, что около шести из десяти случаев простой техники за последние три года, скорее всего, связаны с некорректным выбором смазочных материалов. При этом 26% компаний считают, что подобные простои за этот период обошлись их бизнесу в \$250 тыс. и более. А 13% респондентов заявили, что расходы превысили \$1 млн, говорится в исследовании «Шелл».

Основным препятствием для перехода даже крупных компаний на качественные ГСМ зачастую является их высокая стоимость. Хотя, как отмечают на рынке, такой подход недальновиден. В истории есть очевидный пример разницы между потреблением дешевых неэффективных смазок и переходом на качественную продукцию, когда компания DuPont предложила производителям гофрокартона заменить масло стоимостью около \$1 на тефлоновые смазки (PFPE / PTFE) по \$350 за 1 кг. При очевидной невыгодности такого решения на первый взгляд стоит отметить, что расход смазок снижился с примерно 1 тыс. л до 1–2 кг в год, а количество поломок уменьшилось в разы.

Но даже готовность производителя закупать дорогие и качественные материалы не всегда гарантирует их правильный выбор. Для этого, отмечают в «Шелл», требуется совместная работа компаний-потребителей со специалистами производителей смазочных материалов. При этом, рассказали в «Шелл», только 43% компаний считают, что правильно организовали процесс работы со смазочными материалами. Согласно исследованию компании, чуть больше чем на половине опрошенных предприятий признают, что правильный выбор смазки сокращает расходы на 5% и более, только 28% компаний считают, что экономия может превысить 10%. Лишь 22% предприятий на постоянной основе встречаются с техническим персоналом компании-поставщика смазочных материалов, отмечают в «Шелл».

Но, считают эксперты, сейчас производители все больше задумываются о том, какие смазочные материалы они используют. Компании понимают, что качественная продукция гарантирует им большую надежность оборудования и сократит издержки за счет снижения поломок. Тем более, отмечают эксперты, сейчас на рынке можно найти смазки даже для самой специфической техники, а также наиболее суровых природных и производственных условий. По мнению экспертов, промышленные компании будут в перспективе все теснее сотрудничать с производителями смазочных материалов, так как это выгодно обеим сторонам.

Ольга Матвеева

Деньги на ветер

— альтернативная энергетика —

Согласно ей, ВЭС должны будут обеспечить к 2020 году 50% потребностей страны в электроэнергии, а к 2050 году планируется полностью отказаться от ископаемых источников энергии. Но динамика изменений говорит о том, что эта цель будет достигнута раньше.

В Австрии примерно 75% электроэнергии генерируется благодаря ВИЭ. Среди других лидеров альтернативной энергетики — Германия и Испания, в которых доля электрогенерации из возобновляемых источников составляет около 30%. Генерация энергии на основе ВИЭ растет и в Германии, делая ее менее зависимой от традиционных видов топлива.

Быстрый рост альтернативной энергетики в ЕС связан с поддержкой государства: там широко применяются «зеленые» тарифы и сертификаты, налоговые послабления и специальные ставки кредитов. Технологии производства энергии на основе ВИЭ становятся дешевле и набирают популярность в странах, связывающих с альтернативной энергетикой не только улучшение экологической ситуации, но и возможность быстрого прогресса в самых неблагоприятных с точки зрения развития экономики регионах и борьбы с бедностью.

ВИЭ — это дешево?

Как отмечает норвежская экологическая организация Bellona, 2016 год стал поворотным моментом для альтернативной энергетики: затраты на производство энергии из ВИЭ и из углеводородного сырья сравнялись. По информации International Renewable Energy Agency (IRENA), альтернативная энергетика побила очередной рекорд: в 2016 году в этом сегменте был введен в строй 161 ГВт новых мощностей. По объемам лидирует солнечная (71 ГВт) и ветрогенерация (51 ГВт). Как отмечает IRENA, этот рост доказывает, что альтернативная энергетика становится все более конкурентоспособной и экономически оправданной. Согласно прогнозу агентства, к 2025 году средняя стоимость производства электроэнергии из энергии солнца и ветра может снизиться до 59% в случае реализации благоприятных для отрасли сценариев.

Альтернативная энергетика демонстрирует непрерывное технологическое развитие. Также играет роль эффект масштаба — чем



Виктор Корольков

больше используются ВИЭ, тем производство на их основе становится дешевле и позволяет сократить издержки. По данным МЭА, стоимость выработки энергии на солнечных электростанциях за последние десять лет сократилась на 80%, а согласно результатам последнего исследования компании Lazarid показатель нормированной стоимости электроэнергии (LCOE) за последние восемь лет упал на 66% для ветроэнергетики и на 85% для солнечной. По прогнозам экспертов, уже в следующем десятилетии в ряде стран будет достигнут паритет ВИЭ и традиционных видов генерации по цене их использования. Это является мощным стимулом для дальнейшего развития альтернативной энергетики без оказания ей государственной поддержки.

Мария Кутузова

Бензин притормозили на взлете

— динамика цен —

Дороже России

Но если почти во всей России динамика цен обесценилась сезонными и рыночными факторами, то в Крыму стоимость топлива росла, не подчиняясь общим правилам. Активное повышение цен и существенное их отличие от стоимости нефтепродуктов в соседних регионах привлекло внимание как местных властей, так и федерального регулятора. По мнению ФАС, цены на бензин в Крыму должны быть близки к московским. Глава службы Игорь Артемьев в начале июля отмечал, что «им надо снижать не на рубль, конечно, значительно больше, потому что они улетели вперед. И пока они не доведут цены до экономических обоснованных, мы будем их долбить, причем безумными совершенно штрафами». «Если нужно, будем разорять их собственников, которые ведут себя неприлично, чтобы другие собственники приходили, покупая этот бизнес, вели свою приличную политику, чтобы люди были довольны и бизнес крымский не страдал от высоких цен на нефтепродукты», — заявлял он.

По данным Росстата, бензин АИ-95 в Симферополе в середине июня стоил 45,11 руб. за литр, в Севастополе — 42,34 руб., за май они в среднем прибавили 60 коп. Стоимость бензина в Крыму остается самой высокой в России:

он примерно на 2,5 руб. за литр дороже, чем на Дальнем Востоке. В среднем с начала года цены на бензин в Крыму выросли на 1,5 руб. за литр, что соответствует росту в целом по РФ (в среднем до 39,9 руб. за литр АИ-95). В самом регионе это объясняют дороговизной перевозок топлива. Согласно позиции минтопэнерго Крыма, из-за дополнительных расходов экономически обоснованной является цена литра бензина на полуострове на 3 руб. выше, чем в соседнем Краснодарском крае. Стоимость топлива вырастает после его прохождения через Керченскую паромную переправу, кроме того, трейдеры терпят убытки из-за сбоя в работе паромов. Обоснованный участники рынка считают цену бензина на 2–2,5 руб. выше, чем на Кубани.

Все на биржу!

Но, если Крым является скорее исключением, то в других регионах России бороться с ростом цен эксперты предлагают путем повышения объемов продаж нефтепродуктов через биржу. В частности, они предлагают продавать на СПМТСБ больше половины нефтепродуктов, направляемых на внутренний рынок России. Агентство «Аналитика товарных рынков» и производственно-коммерческое предприятие МОБойл предложили ФАС и Минэнерго выпустить соответствующий приказ. По текущим нормам компании, занима-

ющие доминирующее положение на рынке, должны продавать на бирже 10% производимого бензина, 5% дизтоплива, 10% авиакеросина и 2% производимого мазута. Повышение нормативов, по мнению экспертов, позволит насытить рынок товаром в необходимых объемах и лишить производителей возможности многократно менять объемы продаж. Также это заставит нефтекомпании учитывать потребности третьих лиц при планировании производства и распределения нефтепродуктов, поскольку если товара на бирже окажется недостаточно, то без топлива останутся их собственные сбытовые подразделения. Но ведомства эту идею пока не поддержали.

Впрочем, в Европе собираются еще более радикально решать вопрос обеспечения нефтепродуктами — полностью отказаться от них. Как заявил в начале июля министр по энергетическому переходу Франции Никола Юло, к 2040 году в стране перестанут продаваться автомобили с дизельными и бензиновыми двигателями. По словам министра, многие французские автомобилестроители уже сейчас отказываются от таких двигателей в пользу электрических. Недавно шведская автомобилестроительная компания Volvo Cars заявила, что с 2019 года все новые автомобили компании будут оснащаться электрическим двигателем.

Ольга Матвеева