нефть и газ

«Для нормальной ценовой конкуренции товара должно быть больше»

Вопрос роста цен на топливо в России остро стоит перед правительством и производителями уже несколько месяцев. Несмотря на уступки государства, стоимость нефтепродуктов продолжает расти, а попытки ручного регулирования отрасли заходят в тупик. О том, нужна ли низкая цена на бензин, чем помогают рынку биржевые торги топливом и как реально изменить ситуацию, „Ъ“ рассказал генеральный директор некоммерческого партнерства «Совет по товарным рынкам» **Илья Мороз**.

— первые лица —

ПРЕСС-СЛУЖБА «СПТР»

— Ситуацию на российском рынке нефтепродуктов можно считать критической. Виноват только налоговый маневр или есть другие причины?

— Текущая невероятно тяжелая ситуация на рынке нефтепродуктов предопределена цепью событий, которые уходят корнями в то время, когда начался процесс централизации и огосударствления бизнеса. 15 лет назад существовал настоящий рынок нефтепродуктов, который формировал по-настоящему прозрачное ценообразование и транслировал его на все регионы страны. В то время одним из крупных центров независимой переработки была Уфимская группа (Уфимский НПЗ, «Новойл» и «Уфанефтехим», в 2009 году вошли в «Башнефть»). НПЗ перерабатывали нефть большого количества производителей на условиях процессинга. Нефтепродукты реализовывали во многих регионах России, и, если кто-то из доминирующих нефтяных компаний пытался необоснованно повысить цены на них, независимые переработчики могли поставить более дешевое топливо, вынуждая других игроков снижать его стоимость.

Но затем начался процесс олигополизации рынка. Первым шагом стало объединение уфимских заводов под управлением «Башнефти». Следующим этапом было поглощение ТНК-ВР — крупной компании, которая была пропитана рыночной идеологией (в 2013 году ее купила «Роснефть»). Потом перестала существовать как независимый переработчик «Башнефть» (вошла в «Роснефть» в 2016 году). И это только видимые части айсберга, которые жестко формируют распределение сил на нашем рынке. Сегодня фактически правила игры на рынке нефтепродуктов определяют «Роснефть», «Газпром нефть» и ЛУКОЙЛ. По факту «Роснефть» сейчас консолидирует около половины всего топливного рынка. Это, конечно, не монополия, но, обладая такой долей присутствия, компания в состоянии очень серьезно влиять на рынок. А в целом доля присутствия доминирующих компаний на рынке превышает 75%. В условиях подобной централизации спасением для рыночных механизмов и формирования прозрачных рыночных индикаторов и поддержания конкурентного уровня цен на нефтепродукты является организованная торговая площадка, работающая по прозрачным правилам.

В целом с этой ролью справляется Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа. Но правила, по которым работает биржа, не успевают за трансформациями, происходящими на рынке, и требуют приведения их к сегодняшним реалиям. Например, нормативы продаж нефтепродуктов на бирже, которые действуют сегодня, были сформированы и утверждены Совместным приказом ФАС и Минэнерго еще в 2013 году.

За прошедшие с того момента пять лет ситуация кардинально изменилась, начиная с поглощения независимых переработчиков и заканчивая присоединением Крыма в 2014 году, что привело, с одной стороны, к сокращению уровня конкуренции, а с другой — к заметному дополнительному спросу на нефтепродукты. Количество покупателей на торговой площадке выросло, в то время как нормативы обязательных биржевых продаж нефтепродуктов остались прежними. И теперь доминирующие игроки — нефтяные компании — могут, формально не нарушая законодательства, реализовывать на бирже минимальные объемы нефтепродуктов, но на эти нефтепродукты существует выросший за эти годы спрос! И покупатели начинают буквально драться за эти объемы! А это, в свою очередь, вызывает рост цен.

А для нормальной ценовой конкуренции товара должно быть больше — это простейший закон рынка. Это понимают регуляторы в лице ФАС и Минэнерго, но почему-то ничего не могут с этой ситуацией поделать. Лобби доминирующих нефтекомпаний очень сильно… Ярким примером может служить прямое поручение вице-премьера Дмитрия Козака увеличить биржевые продажи на 3% по сравнению с предыдущим годом. По факту нефтяные компании игнорируют это поручение.

— Если в секторе добычи и переработки больше нет конкуренции, осталась ли она в сфере сбыта?

— Номинально вертикально интегрированным компаниям (ВИНК) в России принадлежит всего 40% рынка, но с учетом объемов пролива по факту на них приходится более 70% продаваемых нефтепродуктов. В регионах ситуация может доходить до того, что одной крупной компании может принадлежать до 90% местного рынка. Так что, если мы говорим о состоянии конкуренции в секторе продаж топлива, то оно довольно печальное: независимый бизнес, к сожалению, умирает. Это происходит из-за сложившейся олигопольной модели рынка, отсутствия рыночной конкуренции в оптовых продажах и регулирования государством ценообразования в рознице. ФАС напрямую требует от розничных продавцов, чтобы их цены на стелах АЗС не превышали уровень инфляции в 4%. Однако при этом цена закупки топлива на бирже за последние несколько месяцев выросла на 40%. При таком ценовом диспаритете закупочная стоимость топлива для независимых АЗС (с учетом издержек) выше цены, по которой они продают топливо на своих заправках! ВИНК находятся в такой же ситуации, но они могут компенсировать потери в рознице за счет добычи и экспорта нефти, а также монетарной политики государства, ослабившей рубль. И в этой ситуации нефтекомпаниям гораздо выгоднее отправить свою продукцию на экспорт, где она дороже. Государство идет на уступки и создает механизмы компенсации для того, чтобы нефтепродукты оставались на более дешевом по сравнению с мировыми внутреннем рынке, но эти компенсации касаются только ВИНК, поэтому возникает вопрос: а как в этой ситуации будут выживать независимые сбытовые сети?

— Сколько сейчас производят независимые нефтекомпании?

— Порядка 2 млн тонн в месяц, и это в общем масштабе рынка довольно серьезный объем. Проблема в том, что государство за счет реализации налогового маневра убивает эти мини-НПЗ. Большинство из них работает по устаревшим технологиям, средств на осуществление модернизации у них нет — их производственная схема, как правило, предполагает выпуск порядка 50% хорошего мазута и разных нефтепродуктовых фракций, в том числе некоторого количества моторного топлива, зачастую не относящегося к К5, так как вторичных процессов в переработке у таких предприятий нет. Эти мини-НПЗ не в состоянии выжить из-за акцизной политики, в рамках которой ставка зависит от качества товара, поэтому экономика у таких НПЗ в условиях налогового маневра отрицательная. Если не будут приняты определенные меры и введены некоторые исключения, то они неизбежно уйдут с рынка.

— А нужны ли вообще независимые сбыты, если крупные сети гарантируют низкую цену и качество топлива?

— Вы сейчас говорите про модель плановой экономики. Но давайте посмотрим на опыт зарубежных стран: там каждый занимается тем, в чем он профессионал. Компании сегмента upstream сосредоточены на добыче, увеличивают объемы, инвестируют в новые технологии. Перерабатывающий сегмент развивает производство нефтепродуктов, оптимизирует затраты, формирует оптимальную корзину продуктов… В сегменте реализации сосредоточены те, кто специализируется на маркетинге нефтепродуктов и их логистике — здесь присутствует множество игроков, которые конкурируют не только по цене, но и по набору услуг и их качеству. Если же в каждой из этих цепочек мы убиваем конкуренцию, то получим в конечном итоге Советский Союз в худших проявлениях. Конкурентная среда вынуждает частные компании инвестировать, чтобы быть эффективными, предоставлять больше сервиса и привлекать клиентов.

— Но у частников часто возникают проблемы с качеством бензина.

— Да, конечно, есть мошенники, которые продают контрафактное топливо, недоливают топливо в бак. Но необходимо понимать, что частный бизнес — это порой как собственный ребенок и люди, которые решились его развивать, вложили душу и деньги, планируют жить им и завтра — такой частник не может себе позволить реализовывать некачественное топливо. А своей репутацией независимые продавцы дорожат гораздо больше, чем крупные компании. Было бы легче, если бы мы вернулись к модели, когда активно работал сегмент независимой переработки — в этом случае ожил бы рынок сырой нефти вместе с небольшими компаниями, которые умеют эффективно разрабатывать маленькие месторождения, не выгодные для разработки крупным нефтяным компаниям.

— Можно ли рассматривать сложившуюся ситуацию как переходный этап или это тупик?

— Сейчас государство находится между молотом и наковальней: с одной стороны, население, которое не в состоянии платить мировую (довольно высокую) цену за топливо, а с другой — необходимость пополнять бюджет и поддерживать нефтяников, этот бюджет наполняющих. Поэтому мы вынуждены экстренно латать там, где больше течет. Но реальная проблема в неэффективности всей системы: невозможно формировать рыночные цены в одном сегменте рынка, а в другом вводить ручное управление, трудно развивать конкуренцию, но при этом поддерживать узкую прослойку крупных доминирующих компаний. Так что нужно заниматься первопричинами такого перекоса — принимать волевые решения будет тяжело, но вечно балансировать не получится.

— Получается, пока единственный вариант — снижать налоги, которые сейчас составляют 70% в цене на топливо?

— Это было бы правильно. Ведь когда утверждался налоговый маневр, никто не предполагал, что введут санкции, что будет такая ситуация с мировой нефтяной конъюнктурой, такое соотношение рубля к доллару и так далее. Макроэкономическая ситуация стала другой, и эффект от маневра тоже поменялся — в худшую сторону для всего рынка. Но можно идти к решению небольшими шажками, и у нас есть целый ряд предложений, как это сделать, но мы сталкиваемся с интересами больших игроков, так что нам тоже нужны союзники. Для реализации наших предложений мы активно взаимодействуем с ЦБ, «Деловой Россией», Госдумой, Агентством стратегических инициатив.

— Что конкретно вы предлагаете?

— Сейчас главный инструмент для создания конкуренции — биржа, но необходимо актуализировать правила ее деятельности, чтобы привести в соответствие с нынешними рыночными реалиями. Например, на конечную цену продукта положительно повлияет снижение трансакционных издержек, поэтому необходимо снизить тарифы биржи — сегодня они привязаны к цене продукта и составляют 0,6% с проданной тонны. Эти тарифы формировались тогда, когда цена на топливо была порядка 20 тыс. руб. за тонну, а объем торгов совсем небольшим. Но теперь стоимость нефтепродуктов выросла до 50 тыс. руб., а оборот — около 3–4 млрд руб. ежедневно. То есть если раньше нагрузка была условно 40 руб. на тонну, то сегодня уже больше 100 руб.

Еще одна мера, которую мы предлагаем,— это развитие более гибких финансовых инструментов. Сегодня система работает так: покупатель платит поставщику предоплату, деньги направляются в клиринговую компанию, обеспечивающую контроль рисков и исполнение сделок, но по факту средства транзитом отправляются продавцу. При этом товар еще даже не произведен. И когда он появится, крупная нефтяная компания сначала отгрузит его своим сбытовым подразделениям, а уж потом независимым компаниям. Мы предлагаем систему использования покрытых аккредитивов, что снижает риски неполучения товара для независимых компаний. При этом производитель, не получив предоплату, будет мотивирован отгрузить товар как можно быстрее. Кроме того, участники рынка смогут получить банковский процент на денежные средства, которые лежат в клиринге в качестве гарантии оплаты за приобретенный товар. Объем операций на бирже составляет порядка 80 млрд руб. в месяц, и 5,0–5,5% годовых на этот объем — колоссальные деньги, которыми независимые покупатели фактически дотируют нефтяников!

Также мы много лет говорим о равном доступе к инфраструктуре. Существует два основных способа поставок биржевых партий нефтепродуктов — по железной дороге и трубопроводным транспортом (который на 1,5 тыс. руб./т дешевле ж/д). Но сегодня нефтяные компании не продают на бирже ни капли нефтепродуктов через нефтепродуктопровод, направляя все эти объемы собственным сбытовым структурам. Мы же предлагаем отвязать товар от способа транспортировки: на бирже должно продаваться топливо, а каким образом оно будет доставлено потребителю — это его собственный выбор.

— Но если все выберут трубу — места там не хватит.

— Разумеется, все не влезут, поэтому нефтекомпаниям придется подвинуться. Они не повезут все 100 единиц товара на собственное сбытовое подразделение, а отдадут половину независимым участникам. А то, что не получилось отправить трубой, производитель повезет железной дорогой. И тогда купленные на бирже нефтепродукты будут доставлены конечным потребителям с использованием более дешевого транспорта и реализованы по более низким ценам.

— Чтобы ценообразование на бирже вернулось в рыночное русло, насколько нужно увеличить объемы?

— По нашим расчетам, по автомобильным бензинам нужно поднимать нормативы как минимум с 10% до 20%, по дизельному топливу — с 5% до 10%. Этих цифр будет достаточно для того, чтобы сбалансировать оптовый рынок и цены. Мы предлагаем — и нам кажется, что это предложение обеспечивает конкуренцию и равнодоступность, чтобы все участники биржевого рынка покупали нефтепродукты на общих основаниях.

Процесс согласования этих изменений идет крайне медленно, и нефтекомпании эффективно сопротивляются наступлению на свои возможности дирижировать ценообразованием. Очень большие надежды возлагаем на правительство в этом вопросе, потому что, если предложение на бирже не увеличится, потребители не смогут сформировать запасы топлива и обеспечить надежный фундамент для развития своих бизнесов.

— То есть, если выставить на торги в два раза больше топлива, цена гарантированно пойдет вниз?

— Разумеется. Речь о том, что необходимо обеспечить в первую очередь спрос на внутреннем рынке. Это будет невыгодно поставщикам, которые могли бы экспортировать топливо за рубеж и получить бОльшую прибыль. Но это заставит их повышать эффективность, снижать издержки, для того чтобы конкурировать с независимыми. Если больше объемов будет продаваться на бирже — почему бы сюда не прийти государственным корпорациям, таким как РЖД и МВД, которые сейчас покупают топливо по прямым контрактам и явно за него переплачивают?

— Насколько реально добиться повышения нормативов продаж в ближайшее время в два раза от текущего уровня?

— Пока регуляторы говорят о том, что вся инфраструктура созрела для увеличения с 10% до 15% по бензину и с 5% до 7,5% по дизелю. Сам вектор, конечно, правильный, но, с нашей точки зрения, это полумера: при таких объемах цена все равно будет подвержена манипулированию со стороны нефтяных компаний.

— С учетом текущего netback обеспечен ли внутренний рынок топливом?

— Последние годы государство стимулировало развитие переработки. И владельцы НПЗ проделали титаническую работу, так что на сегодняшний день объемы производства сильно превышают потребности внутреннего рынка. Трагедия в том, что из-за ручного регулирования рынка эти мощности не задействованы, а нефтекомпаниям выгодно остановить переработку, например, на очередной ремонт. Ведь если тебя заставляют продавать дешево и не компенсируют потери, то зачем производить? Проще экспортировать сырую нефть и получить деньги вместо неэффективной торговли топливом.

— В ЕС переработка, несмотря на конкуренцию, традиционно низкомаржинальна. Но чем рынок Европы отличается от российского?

— У них есть конкуренция в области переработки, на крупнооптовом рынке, на мелкооптовом рынке и в рознице — в каждом звене топливного рынка. В Европе отстроенная эффективная структура ценообразования: есть специализированные агентства, отработанный механизм фьючерсных контрактов, который позволяет игрокам подстраховаться на случай изменения цены. Если у меня есть контракт, то топливо гарантированно придет и оно будет определенного, стандартного качества. Все просто и понятно, не надо вмешиваться, управлять вручную и созваниваться с руководителями крупных компаний. Помимо этого отличается сам подход к продажам нефтепродуктов и потребителю. У нас нет такого сервиса, как в ЕС, потому что нет конкуренции.

— Если бы у нас был условный Platts, это бы помогло?

— Мы не можем себе позволить Platts: у нас не настолько развиты рыночные механизмы и нет большого количества игроков в топливном секторе. Это впитывается десятилетиями. Поскольку мы жили в Советском Союзе при плановой экономике, а потом перекочевали в олигополию, мы не можем взять европейские модели, распространить их на себя и завтра поставить цену 100 руб. за литр бензина. И пока существующая система продаж через биржу — единственный выход. Можно биржу настроить таким образом, что ценообразование будет рыночное, если поднять нормативы продаж. А пока нефтекомпании, сокращая поставки на рынок без нарушения правил торгов, могут задирать цены.

— Но и вас как трейдеров систематически обвиняют в завышении цены.

— Да, к сожалению, независимых трейдеров очень часто обвиняют, что они скупают объемы у нефтяных компаний, потом их перепродают, разгоняя цены. Как правило, с такими обвинениями выступают далекие от рынка люди либо представители нефтяных компаний, имеющие задачу отвести от себя обвинения в недостаточном предложении товара на бирже. Профессиональные участники рынка приобретают товар для удовлетворения реальных заявок тысяч конечных потребителей. Представьте себе, что все они самостоятельно придут на биржу — цена вообще улетит в космос!

Цену на бирже могут поднять крупные промышленные потребители, которым нефтяные компании по каким бы то ни было причинам отказали в поставках по прямым договорам. Они выходят на биржу самостоятельно и, будучи в безвыходной ситуации, готовы заплатить любую цену за товар. В их структуре затрат те плюс 2 тыс. руб., которые он переплатит на тонну нефтепродуктов, растворяются, а для рынка такой рост оптовой цены — гигантские деньги. Есть, конечно, отпетые спекулянты, которые могут воспользоваться конъюнктурой, но крупные участники рынка дорожат своей репутацией и клиентами и никогда не позволят себе подобного поведения.

— Вы же не будете отрицать, что можете заработать на рынке, перепродавая объемы? Вас недавно проверяла ФАС.

— У компании железобетонное правило: если клиент до торгов прислал заявку, ему приобретается товар по рынку, и компания на этом не зарабатывает ничего, кроме своей стандартной комиссии. В то же время если мы видим, что на бирже есть спрос по привлекательной цене, а у нас есть объем, которым мы в состоянии его удовлетворить, не нарушив обязательств по поставке перед другими клиентами, то такой спрос удовлетворяется. При этом продажи всегда осуществляются по рыночной цене, без накруток. В отличие от нефтекомпаний, независимые профессиональные участники рынка никогда не ставят цену предложения выше цен спроса. Почти три месяца ФАС проводила проверку соответствия работы компании антимонопольному законодательству. По итогу проверки с нас были сняты все подозрения.

— Россия еще заканчивает модернизацию НПЗ, наращивая выпуск дизеля, а главный потребитель Европа уже намерена перейти на зеленые виды топлива. Что будет с топливным рынком РФ, если на экспорте не будет спроса?

— Прямо сейчас этого не произойдет, но наступит момент, когда будет снижаться потребление углеводородов. Вопрос лишь в том, когда будут внедрены прорывные водородные или солнечные технологии. В базовом виде они уже есть, но инфраструктура для их использования и обслуживания довольно дорога и недостаточна. Но технологии очень быстро совершенствуются и то, что было немыслимо еще пять лет назад, теперь норма. Так, КПД солнечных батарей растет, а себестоимость производства снижается. Конечно, пока альтернативная энергетика не может конкурировать с атомной или гидроэлектроэнергетикой, но мы видим движение в эту сторону. Автомобильные двигатели становятся более экономичными, все чаще устанавливаются гибридные моторы. Времени на то, чтобы сменить весь парк, уйдет очень много — 10–20 лет, но на самом деле они пролетят мгновенно. Так что перспектива столкнуться с проблемой отсутствия спроса на российский дизель вполне обозрима.

— То есть после того как ЕС пересядет на водородные двигатели, Россия снова будет ее догонять, так как сейчас не вкладывает в развитие альтернативной энергетики?

— Так уверенно утверждать нельзя — мы не знаем, как будет развиваться наука. Но, если бы государство инвестировало не в оборону и трубопроводы, которые через 15 лет будут не нужны, а в науку и технологии, это было бы в миллиарды раз эффективнее. Технологии гораздо больше приносят бенефитов, чем сырье. Но, чтобы получить результаты, нужно много и долго инвестировать.

Интервью взяла
Ольга Матвеева