



# Новый ценовой механизм для российской нефти

ЮРИЙ ЦВЕТАЕВ

Заместитель руководителя пресс-службы СПбМТСБ

ИЛЬЯ АЛЬКОВ

Заместитель начальника управления общественных связей СПбМТСБ

Потрясения на рынке нефти и нефтепродуктов стали одним из наиболее ярких проявлений мирового экономического кризиса 2020 года. Глубокий и резкий спад потребления всех видов энергоносителей привел к снижению добычи и, как следствие, к крайне болезненному падению цен. Зафиксированные в апреле текущего года на Нью-Йоркской товарной бирже отрицательные цены на фьючерс WTI, с одной стороны, придали этому падению очевидную иррациональность, а с другой – породили сомнения в адекватности североамериканского нефтяного ценового эталона. В текущих условиях игроки рынка с гораздо большим вниманием относятся к любым новостям, связанным с механизмом выявления справедливых цен на нефть.

## ПЕРЕХОД В ПРАКТИЧЕСКУЮ ПЛОСКОСТЬ

Обнадеживающие новости пришли во второй половине сентября с Санкт-Петербургской Международной Товарно-сырьевой Биржи (СПбМТСБ): АО «Зарубежнефть» впервые в России в ходе тендера по реализации нефти на экспорт на его заключительном этапе использовала механизм открытого аукциона.

Оба этапа тендера проведены на электронной платформе СПбМТСБ. Были реализованы три полные танкерные партии (по 100 тыс. тонн каждая) с поставкой в октябре, ноябре и декабре 2020 года из балтийского порта Приморск. Победителем тендера стала крупная международная компания – нефтетрейдер Gunvor. Через неделю на бирже и также в режиме онлайн-аукциона компания «Татнефть» продала на экспорт два танкера нефтепродуктов (по 60 тыс. тонн каждый).

Таким образом, в практическую плоскость была переведена работа СПбМТСБ и ведущих отечественных нефтяных компаний по формированию нового механизма определения цены на экспортные углеводороды – механизма, основанного на сделках с фактическим товаром на открытых конкурентных торгах, проведенных в режиме реального времени.

И «Зарубежнефть», и «Татнефть» ранее неоднократно проводили экспортные тендеры на электронной платформе биржи. Каждый из них состоял из двух последовательно объявляемых процедур запроса ценовых заявок (оферт) от компаний-нерезидентов РФ, получивших от организатора тендера приглашение делать такие заявки. Такое приглашение отображает не только заинтересованность российской компании в заключении контракта, но и его основные параметры и условия проведения тендера. Важно отметить, что организатор тендера не связан обязательством заключить контракт. При этом сбор заявок традиционно является закрытым и по составу участников (в тендере могут принимать участие лишь юридические лица, получившие приглашение делать оферты), и по форме подачи заявок (каждый из участников направляет организатору тендера свою оферту и ни на каком его этапе не знает содержания ценовых предложений остальных участников). Стартовой ценой второго этапа становится лучшее предложение, полученное на первом этапе. Заявки подавались с использованием специально созданной для этих целей электронной платформы СПбМТСБ, что существенно упростило весь процесс.

Принципиальное отличие тендеров, проведенных в сентябре 2020 года, заключается в том, что второй этап, который ранее был закрытым по форме подачи заявок, впервые в отечественной практике был проведен в форме онлайн-аукциона на повышение начальной цены, которая, как и прежде, формировалась на первом (закрытом по форме подачи ценовых предложений) этапе. Это значит, что второй этап проходит в режиме реального времени и каждый участник видит ценовые предложения конкурентов, но не знает, кто именно по-

дал ту или иную заявку. Сохраняя анонимность, каждый потенциальный покупатель имеет возможность оперативно принимать решение о том, готов ли он увеличить премию к ценовой формуле, оговоренной контрактом, или же изменение цены его не устраивает.

## ОТКРЫТОСТЬ И ВЫГОДА

Здесь необходимо подробнее остановиться на том, что собой представляет премия к ценовой формуле, которая собственно и является предметом описанных выше торгов. Уже около 30 лет – примерно с начала 1990-х годов – в контрактах купли-продажи физической нефти ее стоимость указывается не в виде фиксированной величины, а в виде формулы, основными элементами которой являются ценовой эталон (чаще всего – цена североморской корзины Brent или же западно-техасской смеси WTI, реже – ближневосточной Dubai) и ценовой дифференциал. Обе эти цены публикуют международные ценовые агентства.

Цель тендеров, проводимых отечественными нефтяными компаниями, – получить некую надбавку (премию) к описанной выше формуле цены. И тут стоит сказать несколько слов о важном отличии открытой формы подачи заявок от закрытой.

**«Зарубежнефть» впервые в России в ходе тендера по реализации нефти на экспорт на его заключительном этапе использовала механизм открытого аукциона**

При закрытой форме подачи оферт каждый из потенциальных покупателей действует самостоятельно, в некотором смысле изолированно, на основе тех данных, которыми он располагал на момент начала торгов. В этом случае участник тендера или закрытого аукциона лишен ключевой в таких обстоятельствах информации (при всем ее обилии): того, как оценивают выставленный на торги товар остальные участники. То есть все сталкиваются с высокой степенью неопределенности, а следовательно, и с риском зависеть цену, указанную в заявке. Это явление хорошо изучено в современной экономической теории и получило название – проблема «проклятия победителя аукциона». Каждый из участников опасается купить товар по неоправданно высокой цене и понести убытки. Реакцией является стремление избежать подобного риска и, как результат, подача заниженных ценовых предложений. Главным проигравшим в этой ситуации является продавец-организатор торгов.

Открытый онлайн-аукцион на повышение цены позволяет каждому участнику в режиме реального времени получать информацию о ценовых предложениях кон-

курентов и, таким образом, учитывать их в своих действиях. То есть он открывает доступ всем участникам к хоть и обезличенной, но значимой информации о ценовых ожиданиях конкурентов, которой он не располагал на момент начала торгов. Результат – неопределенность падает, возникает потенциал роста итоговой цены и, следовательно, экономический эффект для продавца.

## ВАЖНЫЙ ШАГ К ТРАНСПАРЕНТНОСТИ

Другим важным преимуществом проведения торгов в формате открытого онлайн-аукциона является его транспарентность, что крайне важно с точки зрения обеспечения доверия участников рынка к любому методу выявления справедливой цены.

Оба эти фактора говорят в пользу того, что изменения, внесенные в процедуру экспортных тендеров на российские нефть и нефтепродукты, несут не только технический характер. Они призваны усовершенствовать ныне действующие механизмы ценообразования на продукцию отечественного ТЭК. Ключевым фактором успешности усилий в этой области, предпринимаемых отечественными нефтяными компаниями и СПбМТСБ, является привлечение большего числа продавцов и потенциальных покупателей.

Рассмотрим с этой точки зрения онлайн-аукцион, проведенный компанией «Зарубежнефть». Всего к нему было допущено девять покупателей, зафиксирована оживленная конкуренция, премия к формуле цены выросла по сравнению с начальной на 50%. Среди участников торгов были крупнейшие международные нефтетрейдеры и торговые подразделения иностранных нефтяных компаний.

«Первый опыт в России по проведению аукциона на экспортную российскую нефть на электронной платформе биржи показал свою эффективность в формировании справедливого рыночного ценообразования, – отмечает заместитель генерального директора АО «Зарубежнефть» Денис Максимов. – Мы надеемся, что это послужит новым шагом к созданию независимых национальных индикаторов на основные виды российских топливно-энергетических товаров».

## ПУТЬ К РОССИЙСКИМ ЦЕНОВЫМ ИНДИКАТОРАМ

Для СПбМТСБ запуск на ее электронной платформе онлайн-аукционов по реализации нефти и нефтепродуктов является важным шагом к решению задачи формирования российских независимых ценовых индикаторов на основе реально заключаемых сделок. В частности, репрезентативная ценовая информация, получаемая в ходе таких аукционов, в будущем может стать основой котировки высокосернистой российской нефти и ряда нефтепродуктов на мировом энергетическом рынке. Это, в свою очередь, способно создать условия для формирования на их базе развитого российского срочного рынка углеводородов, важнейшим

преимуществом работы на котором должна стать возможность страхования ценовых рисков производителей, посредников и потребителей.

По мнению представителей СПбМТСБ, высказанному на пресс-конференции, посвященной итогам работы биржи в первые девять месяцев 2020 года, при благоприятном сценарии развития событий с использованием онлайн-аукционов при реализации российской экспортной смеси Urals из балтийского порта Приморск можно рассчитывать на то, что с начала следующего года биржа будет получать оценку на два танкера в месяц. Этого достаточно для создания самостоятельной базы ценообразования.

**В практическую плоскость была переведена работа СПбМТСБ и ведущих отечественных нефтяных компаний по формированию нового механизма определения цены на экспортные углеводороды**

В качестве цели биржа видит заключение на ее электронной платформе такого количества сделок в аукционном формате, которое бы обеспечивало получение информации о цене четырех танкеров, отгружаемых еженедельно в течение ближайшего месяца поставки. При этом биржа планирует продолжить работу по созданию котировки также для российской нефти ВСТО, поставляемой в страны Дальнего Востока по трубопроводной системе Восточная Сибирь – Тихий океан.

## РОЛЬ «ТРАНСНЕФТИ»

Ключевую роль в проекте играет ПАО «Транснефть», по нефте- и продуктопроводам которой экспортные объемы поступают в порты отгрузки. От ее участия в нем напрямую зависит эффективность нового механизма реализации углеводородов. Компания выразила готовность учитывать объемы по контрактам, заключенным на онлайн-аукционах СПбМТСБ, в своих планах при формировании позиционных графиков в Приморске и тем самым оказывать содействие для их отгрузки в конкретные временные интервалы.

Большая определенность с временем отгрузки повышает качество ценовой информации, получаемой по итогам электронных торгов, и тем самым способствует формированию ценового индикатора, более адекватно отражающего рыночную конъюнктуру.

Вся описанная выше работа в сфере ценообразования на экспортные нефть и нефтепродукты ведется биржей в постоянном взаимодействии с ключевыми отечественными нефтяными компаниями, в рамках программ, одобренных Правительством и Министерством энергетики РФ. 