



МАКСИМ ДЬЯЧЕНКО: «ТАКИХ РАЗНОНАПРАВЛЕННЫХ СЛОЖНОСТЕЙ У НАС НИКОГДА НЕ БЫЛО»

О том, как переживают волатильность, санкции, изменения в глобальном энергобалансе, а также как реагируют на беспрецедентные экономические вызовы, «Нефтегазовой Вертикали» ответил управляющий партнер группы компаний «Петролеум Трейдинг» Максим Дьяченко.

НГВ: В связи с актуальной ситуацией, как изменился баланс спроса и предложения на рынке нефти и нефтепродуктов, какие особенности можно отметить?

М. Дьяченко: Конечно, много изменений произошло. Я не буду жаловаться, бизнес, несмотря на кризис, продолжает расти. Хороший рост был в первом квартале, во втором – эффект от начала спецоперации был проявлен в полной мере – соответственно по итогам полугодия рост оказался ниже, чем в первом квартале. С одной стороны, на российском рынке сформировался избыток предложения, спрос упал, по статистике реализация на АЗС в различных регионах снизилась от 7 до 20%. У нас костяк клиентов – это АЗС, они стали меньше потреблять, на фоне затоваривания оптовые цены резко упали. В моменте цены падали с высоких уровней в марте до 45%. У нас были товарные запасы, которые, если бы мы продали в тот момент, принесли бы нам серьезный убыток. Но мы это делать не стали и правильно поступили, так как цены восстановились, и нам рентабельно удалось реализовать товар. Но затоваривание в целом это очень опасно и риски просчитать сложно, так как мы кредитуем порядка 50% наших сделок, предоставляя товар с отсрочкой платежа. Если бизнес АЗС мы можем просчитать, то, как будут себя чувствовать металлургические компании, – сложно, также как и золотодобывающие, производители бумаги, лесозаготовители, морские перевозчики. Нам приходилось оценивать риски в авральном режиме. При этом, конечно, давлением на бизнес трейдеров, всех участников стало то, что Банк России поднял минимальную ставку и у нас резко выросли затраты на обслуживание кредитов. В три раза. За период март-апрель-май мы заплатили процентов больше, чем за предыдущие два года. Астрономические суммы. Из-за того, что оптовые цены упали у всей товаропроводящей цепочки, маржинальность оказалась хорошей. И все затраты на проценты в целом и наша компания, в частности, смогли переварить.

С учетом котировок и мировых цен, на 20-30% можно упасть в объемах, и все равно у нас будет профицитный бюджет с учетом такого низкого импорта, как есть сейчас. Но ключевым вызовом внутри будет снижение потребительской способности

Но таких разнонаправленных сложностей у нас не было за всю историю никогда. Если посмотреть на биржевой рынок акций и деривативов, то он вообще был закрыт. Там обвал случился более драматический. В отрасли, которая работает с импортными товарами, катастрофа – многие логистические цепочки нарушены, поставки товара ограничены. У нас же в текущих условиях все хо-

рошо, можно сказать. У нас биржа не останавливалась ни на день.

НГВ: Но у вас поставки в основном идут на внутренний рынок...

М. Дьяченко: Да, у нас в основном внутренний рынок. Но в направлении экспорта мы тоже работаем. Когда были введены санкции, там начались проблемы. Некоторые платежи до нас шли неделю-две. Как идет платеж? Через банки-корреспонденты. Если в евро – то через Европейский центральный банк, если в долларах – через банки-корреспонденты в США. Банки каждый платеж проверяют – связан он с санкционной компанией или нет. Но после того как два-три платежа прошло и контракты одни и те же уже известны, то процесс уже не тормозится и мы работу продолжаем.

За период март-апрель-май мы заплатили процентов больше, чем за предыдущие два года

У нас есть контрагенты в одной восточноевропейской стране. Там очень сложная бюрократическая структура. У них раньше было сложно получить даже простые документы для нашего юридического пакета. Ранее мы работали с отсрочкой платежа, а сейчас не понятно как – если товар отправим, не известно – придут деньги или нет, мы были вынуждены отказаться от такого формата работы, предполагая, что, скорее всего, сотрудничество закончится. Примерно месяц был такого промежуточного состояния. После чего они на нас вышли и сказали, что готовы платить предоплату. У нас снизились риски, а объем работ не пострадал.

Если мы занимаем чересчур консервативную позицию, то бизнес надо останавливать и ждать, когда все пройдет, но, с другой стороны, говорят, что кризис – это время возможностей. Если ты правильно оценишь ситуацию и продолжишь работать там, где можно работать, то еще есть шанс выиграть.

Да, мы почти не занимаемся мелкооптовой торговлей. Но есть компании, которые занимаются. И в этом сегменте был реальный форс-мажор. Они покупают товар и отвозят на склад в регион. Пока товар в регионе, а цена падает на этот товар, то у них убыток. Если товар был на 3 млрд, и подешевел на 40%, то убыток в 1,2 млрд рублей. Я знаю, что у одной такой компании-конкурента убытки исчисляются в миллиардах. Как они из этого вышли, не знаю. Это будет видно из годовой отчетности. Сейчас ситуация стабилизируется, цены нащупывают новые уровни, ставка существенно снизилась. Понятно уже, сколько компаний адаптируется по итогам полугодия. Есть отчетность по компаниям, видно, что экономический спад не

такой резкий, как ожидался. Однако спрос не восстанавливается на уровне прошлого года и реализация на АЭС снижается, промышленные предприятия начинают меньше потреблять. Но эта тенденция имеет плавный характер. Сейчас государство собирается запускать инфраструктурные проекты с инвестициями в триллион рублей. Так что с экономикой не так все плохо.

НГВ: Почему цены на нефтепродукты стали расти? Сначала действительно отмечалось сильное снижение, а сегодня – рост. В чем причины?

М. Дьяченко: Рынок нефтепродуктов такой многофакторный, что его сложно прогнозировать. Сложно выделить какой-то один фактор, который повлиял на рост цен. Можно пошутить: сейчас в отпуске находятся все контролирующие органы – Минэнерго и ФАС РФ. Все начальники – в отпуске, поэтому цены растут.

Если серьезно, то последние три месяца не было информации даже от международных ценовых агентств о ценах, по которым продается товар из России. Компании, которые осуществляли сделки, отказывались делиться информацией. Недавно на одном совещании представитель одного из ценовых агентств сказал, что за последнюю неделю получили информации о ценах больше, чем за два с половиной предыдущих месяца, так как все уже понимают, что можно делать при санкциях, что нельзя.

Мы, к примеру, направляли запрос в Торгово-промышленную палату, спрашивали, какие сделки и как мы можем осуществлять. Отправляли запрос аудиторам, аудиторы проводили проверку, что у нас есть дочерняя европейская структура, соответственно она подчиняется местному законодательству и несет там ответственность. Это касается всех компаний. Они изучали и поняли, какой объем операций можно совершать. Спрос на российские нефтепродукты активен. Рост по дизелю, по экспорту по сравнению с прошлым годом – 20-30%. Это существенный рост. По бензину тоже. Дисконты снижаются.

Так что причины я бы отметил следующие. Сейчас сезон высокого потребления в России. Была холодная весна и июнь. Все ждали открытия авиасообщения с южными регионами, не дождалось, а лето кончается, всем хочется на море, мы увидели резкий рост потребления со стороны Южного Федерального округа. Этот регион всегда был лидером и с точки зрения потребления домохозяйств и промышленных предприятий. Рост внутреннего потребления, экспорта, компании решают, что идет положительная ценовая динамика и надо покупать сейчас – это все формирует такой эффект.

Хорошая маржинальность возникла за счет демпфера, из-за того, что предположительно какое-то количество нефтепродуктов, которые торговались на бирже, вывозились на экспорт. Сейчас, когда цены выросли, этот арбитраж перестал работать. Цены, конечно, ниже, чем в

прошлом году, но уровень – комфортный. Такой рост цен нормальный для этого периода. А вот весеннее снижение было аномальным.

Наши клиенты, кто мог, забили склады по низким ценам. Текущее восстановление цены не будет вечным, какой-то баланс найдется, возможно, уже сегодня он найден. Спрос на отдельные продукты уже не имеет такого истеричного характера. У нас сейчас запасы находятся на исторических максимумах. Товара много. Это влияет на волатильность. Структура рынка нефтепродуктов предполагает возможность таких резких скачков. У нас нет больших складов для формирования независимых товарных запасов. У нас тот, кто производит, кто является монополистом, тот и хранит основной запас. Соответственно, когда эти запасы нужны, цена растет, они их на рынок не выкидывают. Эта инфраструктурная проблема. Частная нефтебаза максимальная – это 30 тысяч тонн. Нефтебазы от 50 до 300 тысяч тонн все принадлежат ВИНК. Если взять для сравнения большие хабы, которые обеспечивают конкуренцию в США, – это 15 млн тонн. Это – группа нефтебаз в одном месте со свободной конкуренцией. Хотя это рынок, который и производит много и потребляет много. У нас же советская модель – когда не было рынка и не нужно было создавать конкуренцию. Было задание произвести и отправить по назначению. Поэтому строили завод, рядом нефтебазу, где было пред-

Китай тысячу лет был закрытой страной. Они уничтожили свой флот, корабли. Следили за тем, чтобы никто не приплывал. У них были развиты шахматы, математика, искусство, письменность. Закрылись, а спустя тысячу лет, оказалось, что очень сильно отстали

усмотрено хранение на 1,5-2 месяца. Отсутствие же этих хабов приводит к тому, что цены скачут. Меньше товара дали на рынок, может быть резкий скачок. С другой стороны, чуть больше дали – так как хранить его негде – цена может сразу обваливаться.

Еще у нас спотовый характер рынка. Товар выставляется каждый день. Соответственно, если сломался завод, товар не выставится, цена взлетит. Если у НПЗ залиты свои базы, ему больше некуда деть, к примеру, из-за санкционных ограничений он не может залить в танкер 150 тысяч, то ему тут же нужно отгрузить на рынок. Спотовые цены сами по себе предполагают такие скачки. По-хорошему, что нам нужно сделать, это построить несколько хабов федерального значения, куда пустить всех игроков и перевести работу на срочные инструменты. Когда это можно запланировать на месяц, два, три, тогда это будет более сглажено.

Компании «Петролеум Трейдинг» девять лет

В компании работают 120 человек. В структуре продаж «Петролеум Трейдинг» 85% занимают бензин и дизель. Остальное – автомобильный газ, мазут, продукты нефтехимии. Основные покупатели – промышленные производства, независимые сети АЗС. Это около 900 компаний. Поставки осуществляются в 78 регионов РФ, в шесть приграничных государств.

В России – два офиса, в Москве и в Омске. Есть представительство в Вене и открывается офис в ОАЭ. Биржевой оборот компании за 2021 год – 76 млрд рублей. 95% товара компания приобретает на бирже у крупнейших производителей, у пяти ВИНК, работают практически со всеми НПЗ. «Петролеум Трейдинг» – биржевой брокер на бирже СПБМТСБ, крупнейший брокер в секции «Нефтепродукты». Каждый день компания подает заявки на покупку и продажу, создает ликвидность, влияет на товарооборот и учит клиентов применять различные инструменты. В группе зарегистрирована компания «Петролеум Брокер». В августе компания подает заявку на получение брокерской лицензии. Собирается оказывать брокерские услуги на рынке нефтепродуктов и газа на срочном рынке. В планах – заниматься развитием инструментов, которые требуют лицензирования, – свопы, фьючерсы, опционы.

НГВ: Вы сейчас упомянули, что с рынка ушли некоторые ценовые агентства. На какие агентства вы сейчас ориентируетесь? На иностранные, на отечественные? Каков ваш источник информации?

М. Дьяченко: Работа в этой части усложнилась. Мы работали как раз с агентством, которое ушло из России. Мы на нашу европейскую дочку хотели заключить контракт по получению данных. Но это не просто. Передача информации в Россию по договору возлагает ответственность, мы этого не стали делать.

Сейчас есть еще один тренд – кроме ухода агентств закрывается доступ к аналитической информации, она засекречивается и не публикуется бесплатно и публично. На платной основе можно получать, но использовать можно только для внутренних целей. Если раньше у нас была автоматическая обработка, которая выкачивала из терминала все нужные нам данные, мы открывали файл, где были все нужные нам котировки, нетбэки, соотношения, объемы, графики ремонтов, то сейчас это усложнено. Мы сейчас работаем над тем, чтобы создать квазианалитическое агентство внутри компании. Пока для собственных целей. Не у всех компаний есть такие ресурсы. Крупнейшие игроки, конечно, могут себе позволить, а остальные – нет. Мы хотим самостоятельно сформировать базу данных. По договору мы получаем все биржевые показатели от биржи, от ЦДУ ТЭК, от Евростата. Мониторим котировки Европейских бирж. Нам предоставляют информацию по отгрузке по железной дороге, по экспорту нефтепродуктов два российских аналитических агентства. У нас есть собственное приложение, где можно анализировать полученные показатели.

Отсутствие информации – большая проблема. Представьте, что будет, если вся информация будет закрыта. Сейчас товара много. Какой смысл сейчас его покупать

и бояться, что он дальше подешевеет? Если информации будет меньше, такие явления будут чаще.

НГВ: По вашим данным, какая ценовая конъюнктура будет на рынке до конца года? Какую цену закладываете в бюджет на следующий год?

М. Дьяченко: Если бы я прогнозировал точно цену, я бы уже на космическом корабле бороздил просторы космоса. Тем и интересен рынок нефтепродуктов, что его практически невозможно прогнозировать. Я не видел ни одного человека, кто бы спрогнозировал текущий режим работы в условиях санкций и изменения, которые произошли на рынке. За последние три года, чего только не случилось, – пандемия, волатильность. Множество факторов появляются постоянно. У нас есть несколько сценариев прогнозов: цена будет высокая, цена будет средняя и низкая.

Для этих сценариев у нас есть различные варианты действий, в том числе с точки зрения бюджета.

Сегодня высока неопределенность. В декабре по бумажному пакету санкций будет введено эмбарго. С января на нефть, с февраля – на нефтепродукты. Но, с другой стороны, Европа, к тому, что происходит сейчас пока тоже не готова. Не могут заместить углеводороды.

Не понятно, как будет вводиться предельная цена на нефть. Легко такие инструменты вводить, когда рынок профицитный. Когда у нас была заставка, можно делать все, что угодно. Бывает, кажется, что детерминируется цена. Потом – бах, рынок разворачивается, и что раньше делали, почему-то не действует. Ни один процент на бирже, ни демпфер, – ничто не работает. Цена просто прет вверх. Первичны все-таки экономические факторы. Баланс спроса и предложения. В текущих условиях, когда прогнозируется холодная зима, существует дефицит нефтепродуктов, успешная переориентация поставок в Азию, мне видится следующая структура: наш товар пойдет в Азию, а другой товар, который ориентирован на Азию, – пойдет в Европу. Сейчас Индия повышает существенным образом поставки в направлении Европы. Откуда она их берет? Там часть НПЗ принадлежит «Роснефти». Так что происходит перераспределение баланса. Если это так будет, эмбарго не окажет такого критического влияния.

Но влияние, конечно, все равно будет. Вопрос – насколько мы сумеем адаптироваться к этому? Еще из хороших предпосылок для экономического развития нашей страны – это договоренности с Бразилией, туда будут поставляться большие объемы дизеля. Европа потребляет много дизеля, другого такого поставщика не так просто найти. Если эти объемы получатся абсорбировать в Бразилию, это во многом решит проблему. С учетом котировок и мировых цен, на 20-30% можно упасть в объемах, и все равно у нас будет профицитный бюджет с учетом такого низкого импорта, как есть сейчас. Но ключевым

вызовом внутри будет снижение потребительской способности. Из-за отсутствия импорта нет возможности закрыть многие ниши, удовлетворить спрос. И проседает целая цепочка – компании больше не поставляют импортные товары, сотрудники не получают зарплату, перестают покупать. Рецессия, которая ожидается в российской экономике, будет оказывать влияние на то, какое количество топлива мы сами будем потреблять, возможно, снизится производство.

Но повторяюсь, факторы неопределенности настолько высоки, что вряд ли найдется тот, кто точно прогнозирует.

НГВ: Президент на экономическом форуме в Санкт-Петербурге говорил, что нужно ориентироваться на экономику замкнутого цикла. Если это заложат в концепцию Энергостратегии, которую собираются анонсировать осенью, как это может выглядеть? Чем обернется для рынка нефтепродуктов? Насколько эту идею можно реализовать?

М. Дьяченко: Не очень понимаю эту терминологию.

НГВ: Можно предположить, что речь идет о развитии внутренней переработки. Если раньше упор был на сырьевую экспортную составляющую, то сейчас нужно переходить на переработку, глубокую переработку, рассматривать нефть и газ не только как энергию, но и как вещество...

М. Дьяченко: С точки зрения потребительского спроса у нас маленькая экономика. Наш ВВП, 10-я экономика мира, сформирован во многом за счет промышленности. Но малый и средний бизнес слабо развиты и покупательская способность потребителей – низкая. Сколько нефти мы добываем, столько не потребляем. Нефтепродуктов тоже столько не потребляем. 50% дизеля идет на экспорт. Как это можно зациклить и как отказаться от импорта полностью не очень понятно. С интересом будем наблюдать за изменениями. Должны быть предложены какие-то концепции с точки зрения экономической теории. Все-таки наша экономика многие годы развивалась как открытая и рыночная, и она интегрирована в мировую экономику с точки зрения всех цепочек. Покупаем импортные товары, экспортируем свои товары. И сейчас стало это очевидным – насколько мы вплетены в мировую экономику и как сложно 10-ю экономику выпилить из мировой системы. Когда много лет строится одно здание и потом вдруг говорят, давайте, его перестроим, наверное, это возможно сделать, но таких примеров практически нет.

Китай тысячу лет был закрытой страной. Они уничтожили свой флот, корабли. Следили за тем, чтобы никто не приплывал, чтобы Китай не общался с миром. У них были развиты шахматы, математика, искусство, письменность. Закрылись, а спустя тысячу лет, оказалось, что очень сильно отстали. Поэтому в экономике замкнутого цикла речь о том, чтобы мы начали производить самостоятельно много товаров, чтобы активизировать импор-

тозамещение. Посмотрим, экономика должна справиться с новыми вызовами.

НГВ: Давайте, поговорим про транспортную инфраструктуру. Сейчас есть какие-то проблемы с поставками? Что можно улучшить в работе логистики?

М. Дьяченко: Если на повестке дня такое глобальное изменение экономики в целом, ее нужно создавать на конкурентной основе. С точки зрения инфраструктуры, а это не только нефтебазы, нефтехранилища, а это и трубопроводы, по которым качаются нефтепродукты, и железная дорога, по которой они перевозятся, порты. Без государства организовать это невозможно. Пять компаний, которые производят и обладают самыми крупными нефтехранилищами, не заинтересованы что-то менять, им не нужно создавать конкурентный рынок. Это должна быть воля государства и стратегическое планирование. Для того чтобы рынок был более стабилен. С точки зрения того, как эти хабы будут планироваться, если такое решение примут, нужно выстраивать и трубопроводную сеть. У нас огромная страна. В США трубопроводная система намного больше нашей. И все хабы соединены трубопроводами. Это в два раза дешевле, чем транспортировать по железной дороге. У нас в стране богатый опыт строительства трубопроводов между регионами, как у «Транснефти». Широкий доступ и конкуренция на этих хабах могли бы быть драйвером роста, так как это капиталоемкое строительство, снижение нагрузки на железную дорогу, которая сейчас задыхается, это снижение затрат всех участников и повышение конкурентоспособности. Но это из области фантастики, конечно!

Но все равно дискутируем об этом с ФАС РФ, с Минэнерго РФ. Может быть, когда-нибудь появится государственное видение, что нужно реализовывать такой подход. Проблема никуда не уходит. Каждый год проживаем один и тот же топливный цикл. Ничего не меняется. Причина фундаментальна – как все это структурировано, в том числе и с точки зрения логистики. В отсутствие таких системных решений, будут какие-то косметические.

Был на разных совещаниях, где производители жалуются: мы не можем грузить, РЖД не подает вагоны, проблема на станциях.

На следующее совещание приглашают РЖД и спрашивают: РЖД, в чем проблема-то у нас в регионах? Регионы без топлива.

РЖД: где, какие регионы? Производители, подтвердите! Производители робко: ну, у нас там где-то, что-то не однажды не подали...

Проблемы как были, так и остаются. Разной степени сложности. Но сказать, что есть коллапс, нельзя. Так же, как и то, что все работает здорово, идеально. Нет, конечно. Проблемы наблюдались в экспортных направлениях. Там была затоварка. Когда вступили пакеты санкций, с



ними еще не ознакомились и все купили как в последний раз, на несколько месяцев вперед, плюс у транспортников, попавших под санкции, арестовали большое количество подвижного состава в Европе, и вагоны не вернулись. В направлении Калининграда были сложности. Вроде разрешились, сейчас отгрузки идут. То, что я слышал о рынке контейнерных перевозок, можно сказать, что на рынке нефтепродуктов проблем нет вообще. Крупнейшие контейнерные операторы собираются забрать все контейнеры, на рынке авиаперевозок все закрыто. В нашем сегменте РЖД работает, товары идут, и даже в период за товарки отгрузки происходили. В феврале производители говорили – у нас нет вагонов, не можем грузить, не успеваем, проходит три недели – грузят за два дня. Откуда-то вагоны взялись, все заработало. Поменялась конъюнктура, цены начали падать, потребовалось быстрее отгружать, чтобы фиксировать цены и ускорять оборот и как-то все заработало. Все начали справляться.

Полную картину о рынке сложно сформировать, можно получить различные мнения: кто-то кричит, что полная катастрофа, а кто-то говорит, все будет хорошо. А реальность оказывается где-то посередине.

НГВ: *Какая поддержка от государства оказывается в данный момент? Как оцениваете эффект от демпфера? И*

какие еще меры, инструменты желательны для развития бизнеса?

М. Дьяченко: От государства нужна только инфраструктура. И решения, которые не могут сделать отдельно взятые хозяйствующие субъекты. Что мы не можем сделать? Систему хабов. Нереально. Никто не возьмется за такой огромный проект. Это уровень государства. Производить, наполнять хранилища, перевозить – это все сделают хозяйствующие субъекты. Построить трубопроводную сеть может только государство. Принять решения по поводу субсидий в отношении Дальнего Востока сможет только государство. Принять решения, которые дадут толчок развитию срочного рынка сможет тоже только государство. Сейчас на стадии публичного слушания на сайте Regulation.gov.ru находится совместный приказ ФАС/Минэнерго по минимальным нормативам для срочного рынка. Крупнейшие производители должны будут выйти на срочный рынок, продавать через инструменты один процент от производства. Это такая ликвидность, которая может этому рынку дать толчок. Без политической воли государства это невозможно сделать. Везде, где требуются такие стратегические фундаментальные решения, оно нужно. И хотелось бы, чтобы оно действовало с точки зрения стратегического видения и прагматично, системно опираясь не на текущую конъюнктуру, а на план развития. У нас есть стратегия развития до 2025 года, где все это прописано – и объединение базисов НПЗ и срочный рынок, и повышение конкурентоспособности. Не надо даже новую стратегию писать. В рамках текущей можно принять такие решения.

Поддержка государства в виде демпфера – это, как костыль. Потому что государство де-факто регулирует розничную цену. Чтобы независимые участники не обанкротились, они берут деньги у ВИНК через увеличение налога на добычу полезных ископаемых и отдают им через обратный демпфирующий акциз. Понятно, почему была создана такая структура, так как это сложный зарегулированный рынок, там столько интересантов в виде бюджета, Минфина, налоговой, общества, что ничего кроме как сделать какой-то костыль не получается. Чтобы осуществить серьезную реформу этого рынка, нужна политическая воля, ресурсы, и есть риск, что может и не получиться. И там интересанты тяжеловесы, попробуй столкни всю эту машину. Костыль в виде демпфера решает насущные проблемы, чтобы не наступило вымывания целого сегмента рынка, что может привести к непредсказуемым последствиям. В этой части решения проблемы демпфер эффективен.

Эффективными мерами могут быть те, которые влияют на то, сколько компания зарабатывает. Благодаря демпферу при поставках на внутренний рынок компании зарабатывают больше. Дополнительные ограничения не ввели по экспорту, на внутреннем рынке

можно зарабатывать, это рентабельно, можно сюда поставлять. У нас рынок сразу насыщен, цены хорошие, предприятия, независимые участники получают нефтепродукты по низким ценам, это профит экономике. От низких цен наша экономика выиграла, значит, это хорошо, это работает. А придумывать меры поддержки, когда у кого-то деньги забирают кому-то отдают – не совсем правильно, все-таки нужно работать над системными мерами – инфраструктуру, конкуренцию создавать, не иллюзорную, а действительную.

НГВ: *Что думаете про создание национального бенчмарка?*

М. Дьяченко: Не представляю, как это можно реализовать в текущей ситуации. Бенчмарк – это индикатор, который признается всеми участниками рынка, которые этот индикатор вписывают в свои контракты, осуществляют сделки по всему миру. Для того чтобы этот бенчмарк существовал, нужен рынок страхования, развитый срочный рынок, широкие логистические возможности, свободный рынок капитала, отсутствие санкционных, операционных рисков. Сейчас это все не про нас. У нас такие сложности со всеми этими аспектами, что бенчмарк невозможно сделать прямо сейчас. Если делать этот индикатор биржевым, значит, сделки должны быть на бирже, должно быть понятно, кто покупает, почему покупает, куда везет. Сегодня в России все хотят покупать, чтобы никто не видел, что ты покупаешь, куда везешь. В моменте это может быть большой тратой больших усилий и ресурсов. В Минэнерго, в Центробанке сейчас работают профессионалы и понимают движения рынка, уверен, что они будут исходить из рациональных предположений и делать то, что эффективно. Сегодня можно начать продавать нашу нефть и нефтепродукты за рубли. Это давно можно было сделать. Наша компания, кстати, продает за рубли. Когда мы не хотели хеджировать капитал, валютный курс, мы продавали и сейчас ряду компаний продаем так в Средней Азии, Прибалтике. По большому счету участникам рынка нет разницы, в какой валюте покупать. Осуществляется валютный хедж и все. Не понятно, что мешало это сделать много лет назад? С другой стороны, всему свое время и сейчас этот вопрос, возможно, дождутся и реализуют.

НГВ: *Ваша компания рассматривала возможность переработки нефти на НПЗ?*

М. Дьяченко: Рассматривали такую возможность. Даже покупали партию нефти, несколько тысяч тонн, для проверки, хотели переработать на мини-НПЗ в Южном Федеральном округе с последующей реализацией на экспорт и внутренний рынок. Но ввиду налогового маневра, мелкие НПЗ, куда мы могли зайти, оказались в зоне риска. Потому что они демпфер не получают,

внутренний рынок из-за этого низкорентабельный, только на экспорт выгодно поставлять товары. Перерабатывать нужно хотя бы 20-30 тысяч тонн. В текущих ценах это около миллиарда рублей, плюс-минус. Соответственно, все потенциальные партнеры, с кем мы это прорабатывали, оказались в таком финансовом состоянии, что им нельзя было доверять. Наша политика по отношению к рискам не позволяет совершать сделки с неустойчивыми контрагентами. Создание такого независимого НПЗ, куда могли бы приходиться давальцы, было бы отличным шагом в плане развития рынка. У Сбербанка есть в залоге Антипинский НПЗ, который они кому-то перепродали. И он явно недозагружен, и его состояние, говорят, из-за простоя ухудшилось, так как он переходит из рук в руки. Но создание такого независимого предприятия, как когда-то было на Уфе, могло бы привлечь компании, которые бы на давальческой основе перерабатывали бы нефть и продавали топливо, в том числе, на биржевых торгах. Это было бы хорошим шагом, и мы бы в этом точно поучаствовали. Сегодня нет инфраструктуры, где можно было бы переработать, хранить и отправить. Она вся очень мелкая.

Сейчас ситуация стабилизируется, цены нащупывают новые уровни, ставка существенно снизилась. Есть отчетность по компаниям, видно, что экономический спад не такой резкий, как ожидался

У нас консервативная политика по отношению к рискам, мы работаем только с контрагентами, которые имеют признаки надежности. Мы прорабатывали около 50-ти независимых нефтебаз в России, а смогли согласовать только 16. У всех остальных финансовое положение очень шаткое. Хранить можно одновременно около 30 тысяч тонн всего. Переработать 100 тысяч и отгрузить в места хранения в России просто нереально. И получается, так как нет свободных емкостей по хранению, когда цены валяются вниз, то тогда нельзя купить и разместить товар, а когда цены растут, нет товара, который можно выделить на рынок...

НГВ: *Было бы хорошо заложить это в Энергостратегию...*

М. Дьяченко: А там это все написано. В Стратегии развития конкуренции до 2025 года написано о развитии мелкооптовой торговли.

Мы сейчас делали исследование, как работают хабы в Европе, в США, в Сингапуре, в том числе провели исследование российских нефтебаз и готовим аналитическую записку в ФАС РФ и в Минэнерго. Возможно, наши идеи найдут отклик. ❏